



Universidade Técnica de Lisboa

Instituto Superior de Economia e Gestão

Ricardo Nuno Ferreira Botelho Ambrósio

# **O Microcrédito como instrumento de combate à pobreza em África – o estudo do caso da MOVE, em Moçambique**

Tese de Mestrado

Mestrado em Ciências Empresariais

Trabalho efectuado sob a orientação do

Doutor Pedro Luís Pereira Verga Matos

Júri constituído por:

Doutor Paulo Alexandre Guedes Lopes Henriques

Doutora Maria de Nazaré Rala Esparteiro Barroso

Doutor Pedro Luís Pereira Verga Matos

## **Lista de Acrónimos**

UN – United Nations

GDP – Gross Domestic Product

MFI – Instituições de microfinanças

MIT – Massachusetts Institute of Technology

MPD – Ministério da Planificação e Desenvolvimento

FFADR – Fundo Fomento Agrário e Desenvolvimento Rural

FFP – Fundo Fomento Pesqueiro

FFH – Fundo Fomento para Habitação

ONG – Organizações não governamentais

UCP – Universidade Católica Portuguesa

## Resumo

Sendo a pobreza um problema registado à escala mundial, o microcrédito apresenta-se com um conceito que visa combater esse problema, na medida que dá a hipótese a famílias excluídas do crédito tradicional, de obter financiamento para criarem os seus pequenos negócios, em busca da melhoria dos seus padrões de vida.

Em países pouco desenvolvidos, como é o caso de Moçambique, este conceito, actuando de forma isolada, consegue criar condições para que as famílias saiam da situação de pobreza? Este estudo, primeiramente, pretende dar a conhecer quais as características da pobreza em África, com especial atenção para a situação de Moçambique. Em seguida, de acordo com o conceito de microcrédito apresentado, serão expostas as várias correntes que estudaram o seu impacto no desenvolvimento.

Por último, e a título exemplificativo, é analisada a metodologia de microcrédito praticada pela MOVE, e o seu impacto nos empreendedores. Verificou-se que esta metodologia tem um papel fundamental na melhoria de vida dos seus beneficiários, que assim criaram negócios sustentáveis e que puderam investir na educação dos seus filhos e no melhoramento das suas casas. Hoje em dia muitos dessas famílias já têm água potável em casa e electricidade.

Palavras-chave: Pobreza, Microcrédito, *Grameen Bank*, Desenvolvimento sustentado, MOVE, Moçambique

## **Abstract**

Being poverty a problem reported worldwide, microcredit presents a concept that aims to combat this problem. It gives the families excluded from traditional credit, a financial opportunity for them to create their own small business in search of an improvement to their living standards.

In less developed countries, as is the case of Mozambique, will this sole concept be enough to create conditions so that families can get out of poverty?

This study, firstly, seeks to present the characteristics of poverty in Africa, with special attention to the situation in Mozambique. Then, according to the concept of microcredit presented, will expose the various schools that have studied this impact on development.

Finally, and as examples, the paper examines the microcredit methodologies practiced by MOVE, and its impact on their entrepreneurs. It was found that this approach has a key role in improving the lives of its beneficiaries, who have created sustainable businesses and managed to invest in their childrens education and the improvement their homes.

**Keywords:** Poverty, Microcredit, Grameen Bank, Sustainable development, MOVE, Mozambique

## Índice

Lista de acrónimos.....	2
Resumo.....	3
Abstract.....	4
Lista de tabelas.....	7
Lista de gráficos.....	8
Agradecimentos.....	9
I. Introdução.....	10
II. Revisão de Literatura.....	13
1. Contextualização da pobreza em África.....	13
1.1 Diferentes conceitos de pobreza.....	14
1.2 Caracterização da pobreza em África.....	16
1.3 Causas da pobreza em África.....	20
1.4 Evolução historial do combate à pobreza.....	23
2. Microcrédito.....	27
2.1. Microcrédito – a origem.....	27
2.2. Muhammad Yunus e o aparecimento do microcrédito.....	27
2.3. Banco de Grameen.....	28
2.4. Microfinanças.....	32
2.5. Microcrédito.....	34
III. Estudo Caso – MOVE Moçambique.....	37
1. Objectivo do estudo.....	37
2. As microfinanças em Moçambique.....	37
2.1. Surgimento das microfinanças em Moçambique.....	37
2.2. Enquadramento legal das microfinanças em Moçambique.....	39
2.3. Evolução das microfinanças.....	40
2.4. Impacto das microfinanças em Moçambique.....	41
3. MOVE Moçambique.....	42
3.1 Caracterização da MOVE.....	42
3.2 Caracterização do microcrédito MOVE.....	44
3.3 Etapas do microcrédito MOVE.....	45

3.4 Impacto na comunidade.....	49
IV. Conclusões, limitações e sugestões para trabalhos futuros.....	52
1. Conclusões.....	52
2. Limitações.....	53
3. Sugestões para trabalhos futuros.....	54
Referências bibliográficas.....	55
Anexos.....	60

## **Lista de tabelas**

Tabela 1: Comparação internacional de indicadores sociais, 1980-97

Tabela 2: Indicadores de pobreza por Países

Tabela 3: Interações entre diferentes dimensões de pobreza

Tabela 4: Proporção de Famílias sempre pobres, as vezes pobres e nunca pobres.

Tabela 5: Distribuição de Operadores de Microfinanças em Moçambique

Tabela 6: Resumo dos principais resultados e processo nas 2 primeiras edições do projecto

## **Lista de gráficos**

Gráfico 1: Linha do Ratio de Pobreza da população que vive com menos de \$1,25 por dia (percentagem).

Gráfico 2 – Aumento do bem-estar em África.

Gráfico 3 – Linha de GDP nos países favoráveis e desfavoráveis para agricultura.

Gráfico 4 – Linha de Pobreza nos países favoráveis e desfavoráveis para agricultura.



## **Agradecimentos**

Começo por agradecer ao Professor Doutor Paulo Lopes Henriques e ao Professor Doutor Pedro Verga Matos, pelo incentivo e oportunidade de trabalhar a temática do microcrédito e por toda a ajuda e disponibilidade demonstrada. Ainda ao Professor Doutor Pedro Verga Matos pela excelente orientação, pelas palavras de incentivo e pela paciência demonstrada no decorrer deste trabalho.

Agradeço também à MOVE, em especial ao António Nunes, pela disponibilidade e apoio dado essencial para a realização deste trabalho.

Por fim, agradecer aos meus amigos e familiares por toda a disponibilidade demonstrada, em especial atenção para a minha namorada que esteve sempre presente nos momentos mais difíceis e sempre com uma palavra de incentivo.

## **I. Introdução**

Apesar da crise financeira global, as taxas de pobreza estão a descer nos países em desenvolvimento. Desde o virar do século, há mais 37 milhões de crianças matriculadas nas escolas primárias. A taxa de vacinação contra o sarampo aumentou para 81%, existindo uma evolução semelhante em outros programas de vacinação e em outros serviços relacionados com a saúde. Desde 2000, o número de crianças que morre antes dos 5 anos decresceu de mais de 10 milhões por ano para 8,8 milhões. Muito progresso foi feito, no entanto ainda há um longo caminho a percorrer. As médias globais e regionais não podem dissimular as disparidades existentes entre países e essas podem ainda serem maiores dentro dos países (Bandiee, 2010).

Neste contexto, este estudo pretende dar a conhecer o verdadeiro impacto que o microcrédito tem diante das famílias mais necessitadas, em especial no Continente Africano, bem como compreender as eventuais evoluções do modelo original concebido por Muhammad Yunus. O objectivo deste trabalho é verificar se o microcrédito é mesmo uma medida de combate à pobreza e se é aplicável de forma isolada ou não, isto é, se apenas a concessão de empréstimos de baixo montante, característicos do microcrédito, é suficiente para que as famílias consigam sair da situação de pobreza.

O segundo capítulo, referente à revisão teórica dos temas em causa, começa por analisar, num primeiro ponto, a situação e evolução da pobreza no Continente Africano, com especial atenção ao Sul de África. Após uma breve revisão histórica e análise de dados estatísticos sobre a pobreza no continente africano, serão apresentados alguns itens que nos levam a definir e compreender qual o significado de pobreza. Como veremos, o primeiro desafio que encontramos passa por conseguir definir “pobreza”. Se, por um lado, pobreza é um conceito complexo que pode ser encarado como um conceito absoluto ou relativo (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001), por outro, há diversos tipos de pobreza. A pobreza tem diversos aspectos e, como verificaremos, o povo africano tem diferentes noções do que é a pobreza.

Para superar este desafio, o estudo irá abordar o conceito de pobreza e as suas dimensões, bem como, num segundo ponto, elaborar-se-á uma categorização dessas mesmas dimensões, assim como uma análise das suas causas mais comuns.

Depois de compreendida a natureza da pobreza africana, o capítulo 3 deste trabalho refere-se à temática do microcrédito. Criado por Muhammad Yunus, que no seu regresso a Bangladesh, se apercebe do surto de pobreza que o seu país atravessa e sente uma necessidade de actuar para travar este surto e melhorar a vida daqueles que mais precisam e que não beneficiaram das medidas anti-pobreza lançadas até então (Yunus, 2007). É desta necessidade de actuar que surge o microcrédito, que é analisado neste capítulo.

Começamos por descrever a origem do microcrédito. Desde os finais do século XIX que se tem assistido a manifestações pontuais de empréstimos de pequenas dimensões. No entanto, é a experiência de Yunus, em 1976, que dá início ao conceito de microcrédito. O microcrédito é um programa de mudança social, proporcionando aos mais pobres instrumentos para que exerçam a sua capacidade de produzir (Yunus, 2008), que consiste em conceder pequenos empréstimos para as pessoas muito pobres consigam criar os seus próprios negócios para gerarem rendimentos, permitindo-lhes cuidar de si e das suas famílias (Grameen Bank, 2010a).

Numa segunda análise, faz-se referência a Muhammad Yunus e ao caminho que o levou a criar o microcrédito. É após a compreensão do problema e de um conjunto de experiências preliminares que Muhammad Yunus decide implementar o microcrédito, através da criação do Banco de Grameen. Este banco assenta na filosofia de que as pessoas não devem ser avaliadas pelo que possuem, mas sim pelo seu potencial. O Grameen acredita que todos os seres humanos, incluindo os pobres, são dotados de potencial infinito (Yunus, 2007). O objectivo do banco seria conceder empréstimos à população pobre, àqueles a quem a banca tradicional excluiu, por não terem garantias (Grameen Bank 2010c).

Os benefícios deste tipo de empréstimo na vida dos mais necessitados rapidamente começam a ser visíveis e, uma ideologia que à partida era vista como um fracasso, demonstra ser um verdadeiro sucesso. No entanto, o aumento da procura e a aprendizagem, ao longo dos anos, deste tipo de créditos leva à necessidade de procura de um novo modelo, que deu origem ao Banco Grameen II.

Em seguida, expõe-se o conceito de microfinanças. Microfinanças consiste no fornecimento, aos mais pobres, de diversos serviços financeiros, adequados às suas necessidades e tendo como objectivo aliviar a pobreza. Fazem parte desses serviços Micro-

empréstimos, micro-seguros, e as micro-poupanças, entre outros. (Silva, 2002). Sendo assim, o microcrédito é um ramo das microfinanças.

O último tópico deste capítulo é dedicado à exploração do conceito de microcrédito e das suas características. O microcrédito consiste em programas de concessão de empréstimos de pequenos valores a pessoas muito pobres, para criarem um auto-emprego e projectos que aumentem os seus rendimentos, permitindo-lhes cuidar de si mesmo e das suas famílias (Grameen Bank, 2010a). Estes programas existem com o objectivo de acabar com a pobreza. Com base neste aspecto, e para finalizar este tópico, confronta-se teorias contraditórias no que respeita ao impacto do microcrédito nas economias.

No capítulo 4 é apresentado o estudo do caso da MOVE, começando-se por fazer referência ao aparecimento do sector das microfinanças em Moçambique, bem como toda a evolução e impacto que estas instituições tiveram no contexto moçambicano e no desenvolvimento rural moçambicano.

É então estudada a MOVE, uma instituição sem fins lucrativos cuja actividade principal é a prática do microcrédito. Esta instituição opera actualmente em Moçambique e São Tomé e Príncipe, esta última recentemente, e o seu sucesso deve-se ao percurso dos seus projectos. Como veremos, a MOVE usa o microcrédito como “desculpa” para poder formar os empreendedores locais em áreas fundamentais para a sustentabilidade do seu negócio, gestão e empreendedorismo. Inicialmente aborda-se a criação da MOVE, elaborando uma caracterização da mesma. Seguidamente, aborda-se a metodologia do microcrédito característico da MOVE e todo o processo que este decorre desde o recrutamento da equipa até ao encerramento do projecto. Após se conhecer como é que a MOVE actua, traça-se uma conclusão do impacto desta instituição na comunidade moçambicana e no desenvolvimento da sua economia.

Finalmente, no capítulo 5, serão identificadas as conclusões que se podem tirar deste trabalho, bem como as limitações e sugestões para trabalhos futuros sobre esta temática.

## II – Revisão de literatura

### 1 - Contextualização da pobreza em África

Em meados da década de 90, a grande maioria da população africana vivia em situação de extrema pobreza.

De acordo com o relatório da ONU (2009), *The Millennium Development Goals Report (MDG)*<sup>1</sup>, em 1990, 57% da população do sul de África vivia com menos de 1,25 dólares por dia. Em 1990, 31% das crianças com menos de 5 anos dos países do sul de África não eram alimentadas ou eram mal alimentadas e em cada 1000 crianças morriam 183. No ano lectivo de 1999/2000, apenas 58% das crianças do sul de África frequentou a escola primária.

É com base nos indicadores sociais que podemos descrever este cenário de pobreza em África. No entanto, sabe-se que muita dessa pobreza está “escondida” desses mesmos indicadores, sendo que a situação em África é pior do que a demonstrada (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001).

**Tabela 1** – Comparação internacional de indicadores sociais, 1980-97

	Este Ásia e Pacífico		América latina e Caraíbas		Médio Oriente e Norte África		Sul Ásia		África Subsariana	
	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997
Expectativa de vida ao nascer (anos)	65	69	65	70	59	67	54	62	48	51
Mortalidade infantil (em cada 1000 nascimentos)	56	37	60	32	95	49	119	77	115	91
Mortalidade abaixo de 5 anos (cada 1000)	83	47	...	41	137	63	180	100	189	147
Crianças subnutridas	52	38	25	13	31	22	66	54	37	39
Subnutrição (% população)	27	13	13	11	9	9	38	23	37	33
Taxa de matrículas na escolaridade primária	111	118	105	113	87	96	73	100	78	77
Analfabetismo nos jovens: Masculino	5	2	11	7	2	14	36	25	34	20
Analfabetismo nos jovens: Feminino	15	4	11	6	52	27	64	48	55	29

Fonte: White, Killick e Kayizzi-Mugerwa (2001)

<sup>1</sup> MDG, também designados como objectivos do milénio (ver anexo). Estes foram aprovados durante a cimeira do milénio no ano 2000, onde 147 chefes de estado reuniram-se e aprovaram os objectivos para resolver os problemas de pobreza extrema – baixos rendimentos, fome, doenças, falta de habitação adequada e exclusão – promovendo a educação, a igualdade de géneros e a sustentabilidade ambiental com metas quantitativas definidas para o ano 2015 (Sachs e McArthur, 2005).

Como podemos observar na tabela 1, África e, mais concretamente, os países sul-africanos, apresentam as piores condições de vida, em paralelo com o sul da Ásia.

No entanto, dada a extensão do continente os seus problemas não podem ser tratados de forma generalizada, existindo algumas variações de acordo com a cultura e com os factores socioeconómicos característicos dos diversos países (por exemplo: a mortalidade infantil e a propagação do vírus HIV).

Analisando, por exemplo, os dados estatísticos da Nigéria e do Zimbabwe, apresentados na tabela 2, estes comprovam isso mesmo. No início dos anos 90 a Nigéria apresentava 31% da população a viver com menos de 1 dólar por dia, enquanto que no Zimbabwe eram 41%. No entanto, analisando o indicador da mortalidade infantil, vemos que na Nigéria, por cada 1000 crianças, morrem 87, enquanto que no Zimbabwe morrem apenas 56. Este facto demonstra bem que não se pode analisar apenas um factor e generalizar a forma de actuar a todo ou país ou região.

**Tabela 2 – Indicadores de pobreza por Países**

	Rácio menos de 1\$ por dia		Bem-estar Infantil		Infra-estruturas Sociais	
	Pessoas (%)	Gap Pobreza	Subnutrição (%)	Mortalidade Infantil (%)	Acesso à água (%)	Acesso à saúde (%)
Costa do Marfim	18	14	24	85	82	...
Rep. do Congo	...	...	45	85	25	26
Etiópia	46	12	64	107	27	46
Quénia	50	22	34	59	49	77
Madagáscar	72	33	50	102	32	38
Malawi	...	...	48	132	54	35
Mali	...	...	30	149	44	40
Moçambique	...	...	36	133	28	39
Nigéria	31	13	38	87	43	51
África do Sul	24	7	23	48	...	...
Uganda	69	29	38	96	42	49
Zimbabwe	41	14	21	56	74	85

Fonte: White, Killick e Kayizzi-Mugerwa (2001)

## 1.1 Diferentes conceitos de pobreza

O conceito de pobreza é complexo de se definir. A pobreza pode ser definida de acordo com um vasto conjunto de indicadores e factores que originam vários conceitos e várias

formas de analisar o problema (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001), embora com uma característica comum: a pobreza engloba uma preocupação com, os recursos materiais de uma pessoa, em especial o seu rendimento, por um lado e, por outro lado, com os reais resultados em termos de padrões de vida e actividades (Nolan e Whelan, 1996).

Segundo a definição de Ringen (1987), um indivíduo é pobre quando tem um baixo nível de vida, significando a privação do modo de vida por causa da insuficiência de recursos para evitar essa tal privação. Simplificando, alguém é "pobre" quando tem um baixo padrão de vida e um baixo rendimento (Gordon et al, 2000).

A pobreza pode definir-se com base em 2 conceitos: insuficiência material e insuficiência não-material. Por insuficiência material compreende-se os baixos rendimentos e consequentemente, o baixo consumo. A insuficiência não-material engloba a falta de acesso à saúde e ao ensino, a falta de oportunidades económicas, exclusão social e vulnerabilidade e insegurança (Abbott, 2007). Para se analisar a pobreza em determinada região ou País podemos usar determinados indicadores, como por exemplo, o rendimento e o consumo. Mas com essa análise não podemos afirmar com certeza se é pobre ou não, apenas podemos afirmar que tem rendimentos inferiores à média.<sup>2</sup>

Para além da pobreza (material e não-material), a pobreza pode ser absoluta, no sentido em que representa os recursos mínimos necessários para que a pessoa se sinta bem fisicamente; e relativa<sup>3</sup>, uma vez que quem define o nível de vida para se ser pobre ou não são as sociedades. Daí não podermos generalizar a pobreza nem as medidas a aplicar, pois cada região ou país tem uma solução de pobreza distinta (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001).

Para uma melhor compreensão de como funciona a ligação entre os diferentes conceitos de pobreza e as suas dimensões, vejamos a tabela 3. Esta apresenta algumas formas de como as diferentes dimensões de pobreza interagem umas com as outras. Cada célula indica a forma como a dimensão da coluna pode reforçar a dimensão da linha correspondente. Por

---

<sup>2</sup> Uma família com rendimentos superiores à média, pode ser pobre, basta que não tenha capacidade para gerir esses rendimentos.

<sup>3</sup> Ao contrário da pobreza absoluta, que não implica necessariamente que as necessidades físicas humanas, de nutrição, saúde e habitação não possam ser satisfeitas, em vez disso, sugere que a falta de acesso a muitos dos bens e serviços esperados pelo resto da sociedade contemporânea leva à exclusão social e aos resultados prejudiciais para os indivíduos e famílias em situação de pobreza relativa.

exemplo, o capital humano pode aumentar as receitas/despesa através do seu efeito na produtividade.

**Tabela 3 - Interações entre diferentes dimensões de pobreza** <sup>4</sup>

	Receitas / despesa	Activos físicos	Capital Humano	Capital Social	Direitos Políticos
<b>Receitas / despesa</b>		A disponibilidade dos activos permite resistir a choques	Aumento da produtividade	Fornece acesso a oportunidades de rendimento e protecção social	Protecção contra as intervenções arbitrárias disruptivas
<b>Activos físicos</b>	Permite a acumulação de activos		Educação melhora o acesso a alguns activos	As redes sociais podem fornecer acesso a activos (incluindo bens comuns)	Preferencial de acesso aos bens
<b>Capital Humano</b>	Permite pagar a saúde e a educação	Consegue pagar o período de inactividade		Permite contar com a protecção social em tempos de necessidade	Beneficiar de polarizações na alocação de recursos
<b>Capital Social</b>	Capaz de satisfazer as obrigações sociais para aceder às redes sociais	Posse de bens dá garantia de posição social	Fraco capital humano pode originar incapacidade de operar com rede social		Pode fornecer bases para os direitos ao nível da protecção social
<b>Direitos Políticos</b>	Existência económica fornece base para a influência política		Menor grau de escolaridade implica menor capacidade para articular procura ou participar em sistema político	Conseguem proteger os direitos políticos básicos	

Fonte: White, Killick e Kayizzi-Mugerwa (2001)

## 1.2 Categorização da pobreza em África

Como foi referido anteriormente a pobreza em África é um fenómeno complexo, que pode assumir diversas formas, que dependem de inúmeros indicadores, sejam eles materiais ou não-materiais, e que engloba diversas dimensões. Neste ponto pretende-se categorizar a pobreza africana, de forma a facilitar a sua análise e compreensão, para depois se poder reflectir sobre qual a medida que mais eficácia terá no seu combate. Como base no estudo de White, Killick e Kayizzi-Mugerwa (2001), temos as seguintes características:

<sup>4</sup> Importa frisar que as interações que abordamos na tabela não podem ser relacionadas de forma exaustiva, pois existem factores que as podem mudar, como é o caso de uma situação de guerra onde os resultados entre ligações das diferentes dimensões podem não ser os esperados (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001).



a) Pobreza crónica e transitória ou permanente e temporária

Pobreza crónica para um indivíduo significa a privação num longo período de tempo (Hulme e Shepherd, 2003). De acordo com Barrientos, Hulme e Shepherd (2005), existem três princípios fundamentais que distinguem a pobreza crónica da pobreza transitória. O primeiro princípio foca a duração da pobreza. Identifica os pobres crónicos como aqueles que têm rendimentos constantemente abaixo da linha da pobreza durante um longo período de tempo. No caso da pobreza transitória, está associada às flutuações temporárias de rendimentos em torno do linear da pobreza (Gaiha e Deolalikar, 1993). O segundo aspecto de distinção é o chamado “método de elemento”, distingue o elemento constante de rendimento ou consumo (típico da pobreza crónica) e as flutuações desse mesmo elemento (característico da pobreza transitória) (Jalan e Ravallion, 1998 e 2000). O terceiro princípio considera o rendimento actual e a sua variação entre os grupos ou as famílias, de modo a estimar a probabilidade de ocorrer uma situação futura de insuficiência de rendimento (Pritchett, Suryahadi e Sumarto, 2000; Bourguignon, Goh e Kim, 2004).

Um estudo realizado por Baulch e Hoddinot (1999) demonstra bem esta distinção, um estudo no qual foram realizados estudos anuais a determinados países africanos e não africanos.

**Tabela4** – Proporção de Famílias sempre pobres, ocasionalmente pobres e nunca pobres.

		Sempre Pobres	Ocasionalmente Pobres	Nunca Pobres
<b>África</b>				
Costa do Marfim	1985-86	14,5	20,2	65,3
Costa do Marfim	1986-87	13	22,9	64,1
Costa do Marfim	1987-88	25	22	53
Etiópia	1994-95	24,8	30,1	45,1
África do Sul	1993-98	22,7	31,5	45,8
Zimbabwe	1992-95	10,6	59,6	29,8
<b>Outros</b>				
Chile	1967-85	54,1	31,5	29,8
China	1985-90	6,2	47,8	46
Índia	1968-70	33,3	36,7	30
Índia	1975-83	21,8	65,8	12,4
Paquistão	1986-91	3	53,3	57,2
Rússia	1992-93	12,6	30,2	14,4

Fonte: Baulch e Hoddinot (1999)

Da análise da tabela, vemos, por exemplo, que o Zimbabwe é um país com uma população na sua maioria no limite da linha da pobreza. O grau de volatilidade é altamente sensível à medida escolhida contra a pobreza.

Os cronicamente pobres estão presos à pobreza devido a causas como ausência de influência política, falta de recursos e falta de acesso ao mercado de trabalho. Para eliminar este tipo de pobreza, requer-se a criação de capital social, físico, humano e político (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001).

#### b) Pobres ou Necessitados

Ser-se pobre é uma coisa, mas necessitado é outra completamente diferente. Caracterizamos de necessitado uma pessoa que está excluída da rede de relações sociais e consequentemente não tem ajuda solidária dos membros da sociedade (Lliffe, 1987).

Segundo Charles Booth, pobres são aqueles que vivem numa luta para obter o necessário da vida e fazer face às despesas, enquanto que necessitados são os indivíduos que vivem em estado crónico de carência.

É mais fácil auxiliar os pobres que os necessitados. Os pobres, apesar do seu nível baixo de vida, têm capacidades e recursos para funcionarem de forma sustentada. Por outro lado, os necessitados, não tem quaisquer bases de subsistência (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001).

#### c) Pobres dependentes economicamente e os pobres activos economicamente

Quando se fala de pobres activos economicamente, estamos a caracterizar os indivíduos que, por causa das condições do seu emprego, da sua incapacidade de aceder a activos fixos e/ou das barreiras sociais que enfrentam (discriminação) são incapazes de escapar à pobreza. Por outro lado, os dependentes economicamente, são pessoas que por motivos de saúde, idade e deficiência física ou mental, não são activos economicamente (Braunholtz, 2007).

Traçando um paralelismo entre esta categoria e a anterior, podemos afirmar que muitos dos necessitados acabam por ser pobres dependentes economicamente, como é o caso mais comum dos idosos e pessoas com deficiência.

d) Pobreza urbana e pobreza rural

O principal factor de distinção entre pobreza urbana e pobreza rural é que a primeira baseia-se no acesso ao trabalho, enquanto que a segunda, baseia-se no acesso à terra cultivável. Em África, a maioria da pobreza concentra-se nas áreas rurais. Nessas áreas, a maioria da população vive da agricultura, uns como agricultores de subsistência e outros como empregados de grandes produtores (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001).

Embora se elabore aqui um factor de distinção entre estes dois tipos de pobreza, em alguns pontos de vista, a pobreza rural e urbana estão interligados pois existem muitas causas estruturais comuns, como por exemplo, restrições sociais que lhes limitam as oportunidades e as políticas macroeconómicas (Masika, Haan e Baden, 1997). Segundo Baker (2005), as famílias urbanas e rurais tendem a adoptar diversas estratégias para poder ter negócios nas áreas rurais e urbanas em simultâneo.

e) Distinção de géneros

Esta categoria de pobreza é dos principais responsáveis pelo cenário da pobreza em África (White, Killick e Kayizzi-Mugerwa, 2001). Este facto deve-se, também, porque este factor está ligado a outros factores já referidos, como é o caso, pobreza na infância e no rendimento familiar. As mulheres não têm acesso a certos tipos de emprego e a sua remuneração é inferior à dos homens, e estes factores são claros entraves à subida do rendimento familiar e a consequente limitação do crescimento económico.

Também no acesso à educação e à saúde as mulheres são discriminadas. Especialmente no sul de África, grande parte da população feminina não tem acesso à educação. Esse factor varia de forma proporcional com a mortalidade infantil e doenças contagiosas, em especial o HIV.

Nas zonas rurais, como já verificamos, concentra-se a maior percentagem de pobres, sendo a discriminação dos direitos dos homens em relação às mulheres um factor preocupante e um grande entrave ao desenvolvimento económico. São os homens, como chefes de família, os proprietários das terras. A cultura de certas zonas não permite sequer que a mulher trabalhe, pois o trabalho dela consiste em ficar em casa a cuidar dos filhos.

O mesmo se passa em relação à possibilidade de financiamento, muitas mulheres não têm acesso aos créditos, todo o rendimento da família é gerido pelo homem.

No entanto, segundo Muhammad Yunus, a mulher é mais poupada, racional e tem mais responsabilidade no pagamento dos créditos do que os homens. Este autor, pioneiro na criação do banco de microcrédito, defendia que os créditos deveriam ser feitos às mulheres e não aos homens. Esta medida seria, não só para acabar com a discriminação, mas também porque a mulher tinha melhor conhecimento das necessidades do seu lar, era mais racional e mais empreendedora do que o homem.

Para concluir o estudo das diferentes categorias aqui apresentadas, importa salientar que existem ainda outros factores que estão ligados a uma ou várias categorias.

O factor “tempo” é um desses factores, primordial na distinção entre pobreza crónica ou pobreza transitória, é um factor que influencia os números da pobreza infantil e também a pobreza causada por catástrofes.

Outro factor é o posicionamento social. Este facto influencia especialmente a categorização dos pobres economicamente dependentes e os pobres activos economicamente. No entanto é um factor a ter em conta na definição da distinção entre géneros.

Por fim, a localização é um elemento que influencia na conceitualização de pobreza rural ou urbana, mas também na pobreza crónica ou transitória. A curta distância económica e a maior facilidade de acesso a sua fonte de rendimento facilita a que determinada família saia da pobreza.

### **1.3 Causas da pobreza em África**

Infelizmente, a pobreza em África não é resultado de uma ou duas causas isoladas. Há uma série de factores diferentes, todos interagindo uns com os outros, que fazem o problema da

pobreza extremamente difícil de resolver. De acordo com Szczepanski (2008), destacam-se as seguintes causas:

a) Guerra

As guerras nos países em desenvolvimento têm pesados custos humanos, económicos e sociais e são a principal causa da pobreza e do subdesenvolvimento. Essas guerras são motivadas, principalmente, por factores religiosos e étnicos. No entanto subjacente a esses factores, os interesses económicos e políticos são também responsáveis pelas guerras (Stewart, 2002).

Muita da população africana vive em países afectados pela guerra. Nesses países é impossível ter-se um quotidiano normal e tranquilo. Os indivíduos não podem deslocar-se aos seus trabalhos e como tal não podem gerar riqueza. Assim nestes países a produtividade decresce e em sentido inverso a pobreza aumenta (Szczepanski, 2008). Em África, nos países em guerra produz-se menos 12,4% de comida por pessoa do que em situação de paz (Mule, n.a).

b) Fracas políticas agrícolas

O sector agrícola em África emprega cerca de 60% da população activa, sendo que desta percentagem, um quinto pratica a agricultura de subsistência, trabalhando apenas para produzir a comida para a sobrevivência da sua família (Szczepanski, 2008).

O governo africano pretende retirar o máximo de proveito do sector agrícola impondo taxas de exportação e taxas à produção. Por outro lado, o investimento público na agricultura é reduzido, cerca de 10% do orçamento, considerando que para a maioria dos países, a agricultura representa mais de um terço do GDP. Estas políticas têm como consequência o aumento do preço dos bens e a redução nos salários para que os produtores consigam aguentar o seu negócio (Mule, n.a.).

Outro factor prejudicial à criação de riqueza neste sector é a elevada dívida externa. Em 1995, a dívida externa dos países do sul de África era de 236,070 milhões de dólares e do norte de África era 139,821 milhões de dólares (World Bank, 2010). Para conseguir manter

o pagamento dessa dívida em dia África, vê-se obrigado a vender a sua produção a preços baixos. Os países são conhecedores desta elevada dívida e aproveitando-se desta situação, oferecem preços reduzidos pelas suas colheitas (Mule, n.a.; Szczepanski, 2008).

c) Falta de acesso à educação

Segundo dados do *World Bank* (2010) apurou-se que, em 2007, 72 milhões de crianças em idade escolar não frequentavam a escola e dessas, cerca de 35 milhões era de países do sul de África. Ou seja, algures entre 40 a 45 milhões de crianças africanas nunca tinha entrado numa escola.

Em todo o continente africano, cubram-se taxas aos alunos para que as escolas possam funcionar. Muitas das vezes o valor cobrado é reduzido, mas com o acréscimo da aquisição do material escolar, das deslocações, das fardas ou roupas, entre outros acaba por tornar a educação inacessível aos mais pobres (Szczepanski, 2008).

Se estes não tiveram acesso à educação, quando atingirem a idade activa, terão menos facilidade em arranjar emprego, o que se traduzirá, no futuro, em não conseguir dar aos seus filhos acesso a escolaridade e assim sucessivamente.

d) Doença

Quando uma comunidade tem uma elevada taxa de doença, o absentismo é elevado, a produtividade é baixa e menos riqueza é criada (Bartle, 2008).

No caso de África, onde não existe subsídio de doença, um trabalhador que esteja doente falta ao trabalho, não recebe por esse dia perdido e o seu empregador vê a produção afectada. Estes factores, em caso de doença prolongada como o HIV ou a malária, vão levar a que uma família perca parte do seu rendimento “empurrando-a” para a pobreza (Szczepanski, 2008).

e) Falta de acesso ao crédito

Os indivíduos pobres não têm acesso ao crédito. Não têm nenhum histórico de crédito, nenhum salário, nem nenhuma garantia para que um banco lhes conceda crédito. Muitas vezes o valor pretendido é reduzido, apenas para poderem investir no seu pequeno negócio ou na criação de um, mas a ausência de garantias dificulta (quando não exclui) esse acesso (Hulme e Arun, 2009).

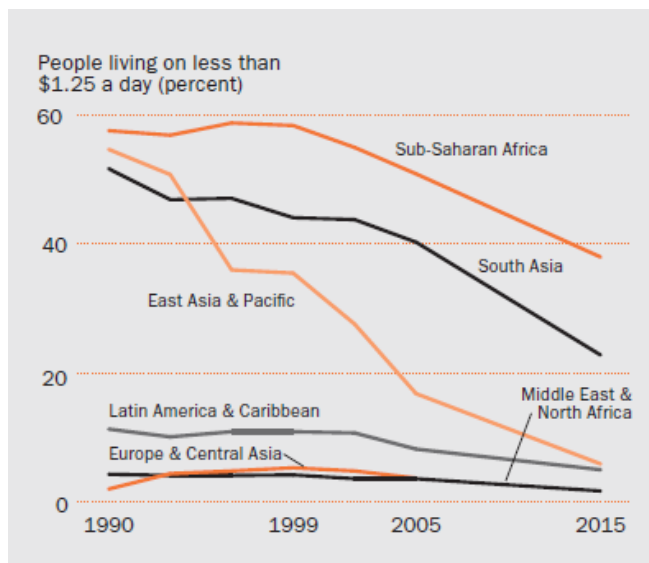
Para combater estas situações surgem os bancos de microcrédito, especializados em empréstimos de pequenas quantidades, sem garantias reais. Estes bancos surgem assim como forma de permitir que todos tenham acesso ao crédito e, consequentemente, quando bem aplicado, permita o combate a pobreza (Yunus, 2007).

#### **1.4 Evolução historial do combate à pobreza**

Segundo World Bank (2010), a população que vive com menos de 1,25 dólares por dia, está numa situação de pobreza extrema.

O gráfico 1 representa a percentagem de habitantes a viver com menos de 1,25 dólar por dia ao nível mundial. Da sua análise, vemos que os países sul-africanos são os que apresentam uma maior percentagem em comparação com outras regiões. Nessa região o índice de habitantes a viver com menos de 1,25 dólar por dia sofreu um decréscimo pouco significativo durante a década 90, verificando-se inclusive um aumento nos últimos anos. Após 1999, verificou-se um grande declínio da pobreza, passando de perto 60%, para valores próximos de 40% em 2010 e estimando-se um decréscimo para menos de 40% em 2015.

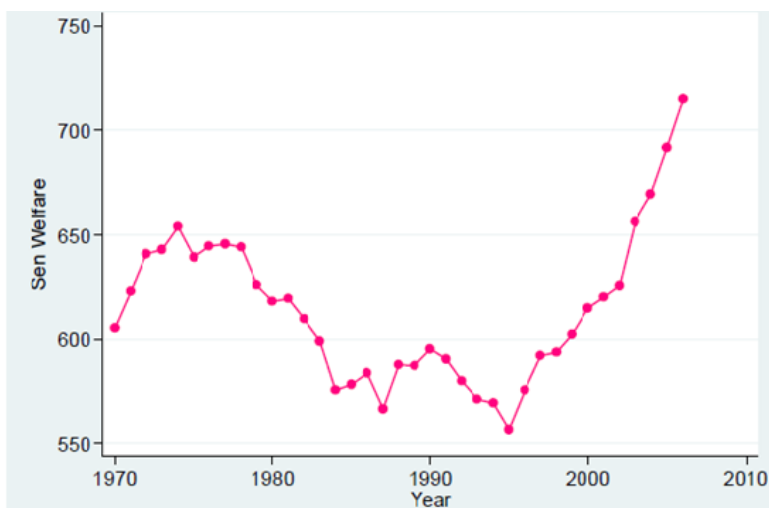
**Gráfico 1 – Linha do Ratio de Pobreza da população que vive com menos de \$1,25 por dia (percentagem)**



Fonte: World Bank (2010)

Apesar da evolução durante o crescimento económico da década de 90 verificou-se que aumentaram as desigualdades, ou seja, toda a riqueza que foi criada foi distribuída por uma pequena parte da população, fazendo com o nível de pobreza não baixasse tanto quanto o desejado. No entanto a tendência é para que estas desigualdades reduzam no futuro próximo (Pinkovskiy e Sala-i-Martin, 2010).

**Gráfico 2 – Aumento do bem estar em África**



Fonte: Pinkovskiy e Sala-i-Martin (2010)



Analisando o gráfico 2, verificamos que o bem-estar africano diminuiu significativamente entre 1970 e meados dos anos 90, mas nos anos seguintes e até 2006 a tendência inverteu-se registando uma subida. Com base nestes valores podemos então afirmar que no contexto geral, o nível de vida do povo africano está a melhorar.

Bloom e Sachs (1998) defendem que a geografia adversa pode ser uma causa do desenvolvimento lento, isto é, nos países com más condições para a prática agrícola o desenvolvimento é mais lento, do que os países com condições favoráveis a essa actividade.

Outras teorias argumentam que o desenvolvimento lento é causa do historial dessa região.

Nunn (2008) defende que os países que tiveram um historial de guerra e escravidão, têm consequentemente uma maior instabilidade política, uma maior fragmentação social e étnica e maior corrupção das suas instituições judiciais. Estes factores fazem com que o seu crescimento seja mais lento.

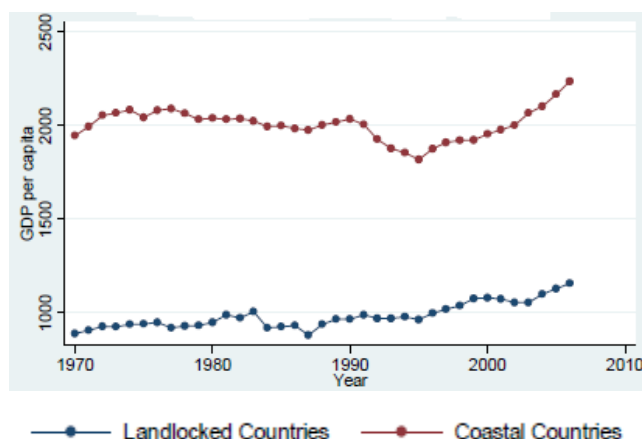
O gráfico 3 analisa a evolução do volume de produção interna quer nos países designados *landlocked*, quer nos *coastal*<sup>5</sup>. Da análise do gráfico 3, verificamos que os países designados *coastal* têm uma maior produção interna que os países designados de *landlocked*. No entanto, podemos verificar que nos últimos períodos analisados houve um aumento do volume de produção interna para ambas as tipologias de países.

No gráfico 4 é analisada a evolução da pobreza entre países *coastal* e *landlocked* com base no índice de 1 dólar por dia. Podemos verificar que os países costeiros (*coastal*) apresentam menor índice de pobreza que os países interiores (*landlocked*). No entanto em ambas as tipologias de países o índice de pobreza decresceu nos últimos anos.

---

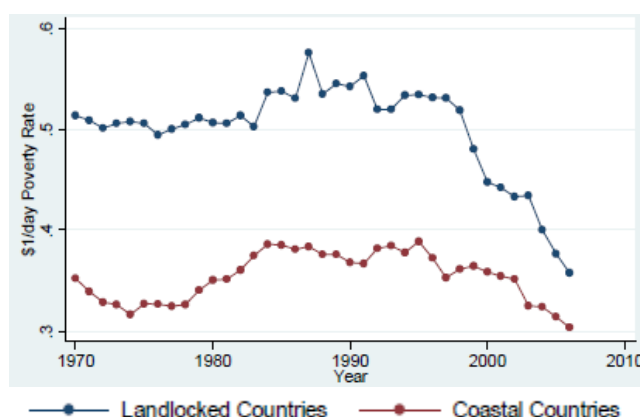
<sup>5</sup> *Coastal e landlocked*, são as designações dadas para os países com condições favoráveis para a prática agrícola ou com condições adversas, respectivamente.

**Gráfico 3 – Linha GDP<sup>6</sup> nos países *Coastal* e *Landlocked***



Fonte: Pinkovskiy e Sala-i-Martin (2010)

**Gráfico 4 – Linha de Pobreza nos países *Coastal* e *Landlocked***



Fonte: Pinkovskiy e Sala-i-Martin (2010)

Com base nos elementos acima apresentados, podemos afirmar que a pobreza em África está a reduzir. Analisando o relatório do *World Bank* (2010) baseado nos objectivos do milénio, podemos exemplificar esse decréscimo da pobreza. A percentagem de crianças que completaram a primária passou de 51% em 1991 para 62% em 2008. O rácio de raparigas e rapazes matriculados na escola primária e secundária cresceu de 82% (1991) para 88% (2008), o que demonstra bem a evolução positiva na igualdade de géneros. Por cada 1000 crianças com menos de 5 anos, em 1990, morriam 185 passando esse valor para 144 em 2008.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> GDP (*Gross domestic product*) é a soma do valor de toda a produção interna e os impostos dos produtos não imputados na produção.

<sup>7</sup> Estes valores dizem respeito aos países sul-africanos.

## **2- Microcrédito**

### **2.1 Microcrédito – a origem**

A primeira manifestação de microcrédito surge quando é criada a *Associação do Pão*. Esta associação alemã, criada em 1846, pelo pastor Raiffeinsen, surge com o objectivo de ajudar os fazendeiros locais que ficaram endividados e dependentes dos credores locais após um inverno rigoroso e destrutivo. Com o passar do tempo esta associação evoluiu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre (Fernandes, 2008).

Em 1953, Krump, presidente de uma metalúrgica em Chicago, criou o programa “Fundos de Ajuda”, onde cada operário participante depositava mensalmente 1 dólar destinado a ajudar os associados mais necessitados. Este programa foi consolidado e transformado, dando origem à Liga de Crédito da América (Psico, 2010).

Muitas outras manifestações pontuais e isoladas com características de microcrédito terão ocorrido desde então. No entanto, o microcrédito na sua plenitude, surge com a experiência iniciada, em 1976, no Bangladesh, por Muhammad Yunus (Yunus, 2007).

### **2.2 Muhammad Yunus e o aparecimento do microcrédito**

*"Muhammad Yunus is a practical visionary who has improved the lives of millions of people in his native Bangladesh and elsewhere in the world." (Los Angeles Times)*

Muhammad Yunus, nasceu em Chittagong, Bangladesh. Formou-se em economia pela Dhaka University, Bangladesh e doutorou-se na Universidade de Vanderbilt, EUA.

Esta personalidade no regresso a Bangladesh apercebe-se do aumento da fome e da pobreza. Esse aumento foi provocado pela guerra da independência, que levou à destruição de infra-estruturas e ao colapso da rede de transportes do seu país, e também pela série de catástrofes naturais que em meados dos anos 70 se abateu sobre Bangladesh.

Numa necessidade interior de fazer algo para travar a fome e a pobreza, Muhammad, criou um programa para desenvolver a agricultura de irrigação. Esse projecto, desenvolvido em

Jobra, consistiu em criar uma associação de agricultores que iria operar usando a técnica de furos e com um sistema de distribuição de água bem delineado. Esta parceria permitiu que em épocas de seca, onde a terra não era usada, se criasse a chamada terceira colheita. Assim, as terras dessa região rapidamente aumentaram a sua produtividade e os proprietários tiveram benefícios (Yunus, 2007).

Muhammad, rapidamente apercebeu-se que os resultados da sua estratégia não eram suficientes e que não abrangia os mais necessitados. Foi então que decidiu estar em contacto permanente com aqueles que mais necessitavam para perceber a real natureza do problema. Visualizou que estes faziam de tudo para sair da extrema pobreza em que estavam: ofereciam a sua força para qualquer tipo de trabalho; cultivavam em todos os pedaços de terreno que podiam ocupar; faziam cestas para vender. Compreendeu então que o problema residia no financiamento a que essas pessoas recorriam para comprar, por exemplo, as matérias-primas, no caso da produção de cestas (Armendáriz e Morduch, 2010). As mulheres pediam emprestado a credores locais, que praticavam elevadas taxas de juros e compravam a produção ao valor que eles quisessem. O dinheiro da venda da produção servia quase por inteiro para o pagamento do empréstimo e dos juros. O que sobrava não chegava, então, para conseguirem atingir a auto-suficiência do seu negócio, o que tornava estas mulheres muito dependentes desses credores (Yunus, 2007).

Após a análise de todos os dados chegou à conclusão que seriam precisos cerca de 27 dólares para um total de 42 vítimas. Como o montante era baixo, decidiu financiar estas pessoas com o seu próprio dinheiro. Este dinheiro serviu para que comprassem as matérias-primas e vendessem os produtos a quem lhes oferecesse melhor valor (Matos, Silva e Correia, 2010). Ao conceder esta oportunidade, Yunus conseguiu que aquelas mulheres se tornassem independentes das instituições financeiras a quem tinham recorrido anteriormente e deu-lhes a possibilidade de criarem fundos para sustentarem os seus negócios e as suas famílias (Yunus, 2006). Então, pela primeira vez, Muhammad fez microcrédito.

## **2.3 Banco de Grameen**

### **a) Origem**

Muhammad, ao verificar o sucesso da sua experiência, rapidamente teve vontade de expandir este seu projecto para uma escala mais alargada, com o objectivo de proporcionar a cada vez mais famílias a ajuda necessária para estes saírem da situação de pobreza em que se encontravam.

Vários banqueiros mostraram-se cépticos em relação ao projecto que Yunus delineou, pelo facto de o microcrédito ser baseado em confiança, já que não existiam garantias para os bancos de que os beneficiários do crédito iriam reembolsá-los na totalidade e dentro do prazo. Após as sucessivas faltas de apoio, Muhammad Yunus, em 1983, cria a primeira instituição para a prática do microcrédito. Surge então o Banco de Grameen, vocacionado para aqueles que mais necessitam, implementando uma nova forma de emprestar dinheiro (Yunus, 2008).

Muhammad defendia que (Grameen Bank, 2010a; Matos, Silva e Correia 2010):

- Não é a carência de valores e capacidades que tornam os “pobres” pobres, mas sim o facto de essas capacidades permanecerem inutilizadas ou sub-utilizadas;
- A caridade e os donativos não eliminavam a pobreza, mas geravam dependência, uma vez que tiravam aos indivíduos a livre iniciativa de saírem da sua situação;
- Os pobres tinham capacidade, tal como todos os indivíduos, de saírem da pobreza, apenas não tinham tido oportunidade de explorar as suas capacidades;
- Quanto menos uma pessoa tivesse, maior seria a sua necessidade de acesso ao crédito;
- O acesso ao crédito deveria ser um direito humano.

Este banco surge também com o desafio social de acabar com a exclusão do género feminino, concedendo empréstimos não só aos pobres e necessitados que até à data não tinham acesso, mas também às mulheres que até então também nunca tinham acedido ao crédito. Mas porquê conceder crédito às mulheres se até à data os seus maridos é que geriam o dinheiro da família?

Segundo Mussagy (2005), existem várias razões para que se conceda o crédito às mulheres:

- As mulheres dão mais importância ao efeito da pobreza nas suas famílias do que os homens, ou seja, é a mãe que sofre mais em saber que não consegue alimentar ou dar o básico aos seus filhos;

- Por razões sociais, as mulheres têm menos oportunidades de emprego no sector formal, logo tendem a desenvolver mais pequenos negócios em busca do auto-emprego;
- A grande maioria das mulheres desenvolve as suas actividades no sector informal<sup>8</sup>, que por sinal é o que apresenta maior rotação de capital.

Com base nestas características, Muhammad ao conceder crédito às mulheres, não estava apenas a fazer uma “revolução” social mas, de certa forma estava a garantir que o seu empréstimo tinha retorno.

Todavia outras correntes afirmam que não há uma relação directa entre o aumento da autonomia das mulheres e o microcrédito. Cowen (2006) afirma que o microcrédito geralmente não permite que a mulher estabeleça uma independência financeira do seu marido, uma vez que o crédito de forma isolada não supera os sistemas respeitáveis de controlo ao nível familiar, e o que acontece é que muitas das mulheres não tem o controlo sobre os empréstimos por ela contraídos (Sebstad e Chen, 1996).

#### b) Metodologia do Banco de Grameen

Ao contrário dos créditos tradicionais, onde os empréstimos são individuais, o microcrédito de Grameen era um crédito concedido a um grupo de cinco pessoas, mas de forma faseada, isto é, era concedido, numa primeira fase, um crédito a dois membros desse grupo, depois a outros dois membros, e no final, ao quinto elemento do grupo. Esta forma de actuar funcionava como uma fonte de incentivo, pois embora o primeiro empréstimo fosse concedido a dois membros, era do interesse de todos que o retorno desse empréstimo fosse concluído. Caso um dos membros desse grupo falhasse com o cumprimento de reembolsar algum montante do seu empréstimo, os outros membros do grupo não recebiam o seu empréstimo (Armendáriz e Morduch, 2010). Para além disso, o grupo fazia parte de um centro de Grameen com oito grupos, onde o pagamento das prestações era feito em conjunto diante dos 40 membros. Desta forma, como nenhuma pessoa queria ser vista como

---

<sup>8</sup> O “sector informal” refere-se às actividades geradoras de baixos rendimentos. Este pode distinguir-se do sector formal com base nos níveis de produtividade, uma vez que o sector informal apresenta baixos níveis de produtividade. Este sector funciona como forma de sustento para as pessoas que não apresentam qualificações para ingressar no sector formal (Psico, 2010).

incumpridora, havia um maior incentivo ao pagamento dos reembolsos (Besley e Coate 1995; Armendáriz, 1999).

Existiam obrigatoriamente reuniões semanais entre os membros do grupo, com o intuito de sensibilização para a importância dos pagamentos e para partilha de experiências dos seus negócios, ao nível da gestão informal praticado por cada um. Estas reuniões tinham o intuito de criar uma auto-estima e o sentimento de não estarem isoladas neste projecto.

Outro factor crucial contra o incumprimento das prestações a pagar era o fundo de poupança feito pelo grupo. A contribuição dos membros do grupo para a poupança iniciava-se mesmo antes de lhes ser concedido o empréstimo e durava até que todo o processo fosse concluído. Esta poupança era gerida pelo grupo e servia como salvaguarda para fazer face a qualquer situação que pusesse em causa o cumprimento dos deveres do grupo (Grameen Bank, 2010a; Yunus, 2007).<sup>9</sup>

### c) Evolução da metodologia – Grameen II

Com o avançar do tempo e com as experiências que ia vivendo, o Banco de Grameen começou a deixar de ser uma simples instituição que apenas concedia créditos às mulheres pobres. A título de exemplo, em 1984, o banco de Grameen promoveu o crédito habitação. Desde então este empréstimo já serviu para construir cerca de 650 mil casas (Yunus, 2007). A crescente afluência ao microcrédito e a consciencialização de que a metodologia inicial precisava de evoluir, fez com que o Banco de Grameen redefinisse as suas políticas. Surge assim o novo banco, o Grameen II.

Este novo banco acabou com uma série de políticas praticadas pelo Grameen I, como por exemplo (Grameen Bank, 2010b; Yunus, 2010b):

- O fim da prática obrigatória de empréstimo em grupo;
- O fim dos empréstimos por zona e o limite imposto a cada zona;
- O fim da prática de empréstimos apenas a um ano, bem como as prestações fixas semanais, tornando-os mais flexíveis e adaptáveis.

---

<sup>9</sup> Por exemplo, este fundo podia ser emprestado a qualquer membro do grupo, que por alguma catástrofe não conseguisse cumprir o pagamento da sua prestação.

O que se verificou foi que o microcrédito tinha benefícios económicos, mas nem sempre apresentava benefícios não-económicos. Desta forma, foram introduzidas no seio do banco novas ideologias, as “16 decisões do Banco de Grameen” (em anexo) que devem ser cumpridas por todos e que dizem respeito aos novos comportamentos sociais e culturais.

Com a extinção da obrigatoriedade dos “empréstimos em grupo”, os beneficiários dos empréstimos têm agora 3 obrigações (Grameen Bank, 2010b):

- Conta poupança pessoal;
- Conta especial poupança;
- Conta pensão.

Para além das mudanças ao nível do funcionamento dos empréstimos, o banco de Grameen focalizou-se também em incentivos para ajudar o desenvolvimento sócio cultural dos seus membros. Para além das facilidades de crédito à educação, foram concedidas bolsas para os alunos dos familiares da comunidade de Grameen. Metade das bolsas eram concedidas às estudantes do sexo feminino e as restantes bolsas eram distribuídas pelos alunos de ambos os sexos.

Segundo Yunus (2007), em finais de 2001, com o redesenhar do Banco de Grameen as taxas de reembolso atingiram valores acima dos 98%. Os funcionários do banco voltaram a estar motivados por trabalhar e cada vez mais criativos na escolha do crédito que melhor se adapta ao seu cliente. Esta evolução teve um factor muito importante também ao nível da comunidade de Grameen, com a extinção dos grupos de empréstimo a comunidade passou a estar mais unida, partilhando as suas experiências de negócios e motivando-se para o cumprimento das prestações sem a preocupação que o incumprimento de algum lhe prejudique a concessão do seu empréstimo.

## **2.4 Microfinanças**

Como referido anteriormente, existiu uma mudança e uma evolução na forma de agir para reduzir a pobreza chave do Banco de Grameen. Os empréstimos de forma isolada não eram o suficiente, pois verificaram-se inúmeros casos em que as famílias pediam empréstimos sucessivos sem nunca conseguirem ter os resultados esperados. As famílias pobres simplesmente tornaram-se mais pobres por meio da sobrecarga da dívida (Hulme e Mosley,



1996). Após anos de experiência nesta área e com uma análise aos variados casos que foram realizados, as instituições de microcrédito aperceberam-se que há uma necessidade de proporcionar às famílias uma base de sustentação. Para conseguirem atingir a sustentabilidade, as famílias tinham de conseguir adquirir poupanças e só desta forma é que conseguiam fazer face a situações inesperadas de cortes no seu rendimento. É com base nesta visão que surgem as microfinanças (Hulme e Arun, 2009).

As microfinanças consistem na provisão de serviços financeiros a clientes com baixo rendimento, incluindo “auto-empregados” nos sectores formal ou informal, com o objectivo de promover o desenvolvimento e erradicar a pobreza (Ledgerwood, 1999). Visa também a provisão de serviços financeiros tradicionais formais – crédito, poupança e seguros.

Segundo Ledgerwood (1999), os serviços das instituições de microfinanças (MFIs) normalmente envolvem:

- Empréstimos pequenos, tipicamente para capital de trabalho;
- Avaliação informal dos mutuários e de investimento;
- Substituição de garantias de crédito materiais por outras tais como grupo solitários ou poupanças obrigatórias;
- Permite a repetição e aumento de empréstimos, baseado na performance dos reembolsos;
- Facilidade de crédito e monitorização do mesmo;
- Produtos de poupança assegurados.

As microfinanças acabam assim por desempenhar um papel importantíssimo na economia, pois contribuem para a alocação de recursos, aumento de produção e aumento de capital (Silvestre e Navalha, 2003).

Importa distinguir os conceitos de microcrédito e microfinanças. Assim, “microfinanças” é definido como um conceito mais amplo, que engloba não só o microcrédito como a prestação de outros serviços financeiros (poupanças e seguros) destinados a beneficiar o desenvolvimento económico dos pobres e daqueles com baixo rendimento (Sengupta e Aubuchon, 2008).

O objectivo das microfinanças é, então, conseguir que os seus beneficiários criem uma sustentabilidade financeira, para poderem sair da pobreza de forma definitiva e que não

estejam constantemente a recorrer ao microcrédito sempre que uma situação inesperada baixe os seus rendimentos.

## 2.5 Microcrédito

*“By giving poor people the power to help themselves, Dr.Yunus has offered them something far more valuable than a plate of food— security in its most fundamental form.” (Former President Jimmy Carter).*

### a) Conceito e características do microcrédito

Como vimos, os empréstimos tradicionais têm pouca acessibilidade para os mais necessitados e o seu retorno apresenta taxas reduzidas. As razões para os retornos destes empréstimos nem sempre se verificarem estão relacionadas com características inadequadas do projecto, bem como a falta de incentivo e politização, que fez com que os beneficiários do crédito vejam como políticas de generosidade (Lipton et al., 1997).

Segundo Yunus, o microcrédito consiste na concessão de empréstimos de pequenos montantes aos mais pobres, sem exigência de garantias reais. Na sua forma mais comum, este empréstimo é concedido para financiar uma actividade produtiva do beneficiário do empréstimo, com o objectivo de gerar ou aumentar o seu rendimento (Yunus, 2008; Barone e al, 2002).

O microcrédito pode ser caracterizado com base em três grandes dimensões (Matos, Silva e Correia, 2010):

- **Inclusão Activa:** permite que os intervenientes do projecto auxiliem no reforço da coesão social das comunidades e em paralelo reforçam a capacitação dos homens e mulheres dessas comunidades;
- **Promoção de desenvolvimento:** é um instrumento de desenvolvimento, através da criação de emprego e da iniciativa empresarial de pequena dimensão;
- **Animação das economias locais:** como se adapta às realidades territoriais de uma forma mais eficaz do que outras medidas de política social, é um instrumento essencial no incremento das economias locais.

De acordo com as suas dimensões, o microcrédito é visto como uma forte política de combate à pobreza e à exclusão social. Yunus (2008) defende a ideia que o microcrédito é um programa de mudança social, proporcionando aos mais pobres instrumentos para que exerçam a sua capacidade de produzir.

#### b) Impacto do microcrédito nas economias

Ao longo dos anos vários estudos foram realizados com o objectivo de responder à questão “será que o microcrédito ajuda realmente no combate à pobreza?” Os diferentes estudos chegam a diferentes conclusões, criando correntes que defendem que o microcrédito tem impactos positivos no combate à pobreza, e correntes contraditórias, embora os diferentes estudos apresentem as suas limitações, não podendo portanto afirmar-se que exista um estudo conclusivo que indique uma certeza *standard*. No entanto, se a proposição for somente aumentar o rendimento dos pobres e o consumo, então podemos afirmar que o microcrédito e as microfinanças, na realidade, funcionam.

Sejam os serviços financeiros ou não uma ferramenta para tirar as pessoas da pobreza, são ferramentas essenciais para ajudar estes a lidar com a pobreza. Eles usam os empréstimos e as poupanças para emergências ao nível da saúde, para apostar na educação e para investir em oportunidades que surjam (Rosenberg, 2010). Como já se referiu, foi o microcrédito que proporcionou a estas pessoas o empréstimo necessário para poderem investir no seu desenvolvimento económico e social, pois em situações normais estas pessoas não conseguiriam recorrer ao crédito tradicional, por falta de garantias.

Com base no estudo realizado por Abhijat Banerjee e Esther Duflo, economistas do MIT, chega-se à conclusão que aqueles que já tinham um pequeno negócio aumentaram o seu lucro, no entanto não havia nenhum impacto positivo na saúde, educação e no aumento do poder de decisão da mulher. Também se verificou que muitos dos empréstimos não eram aplicados para criar um negócio, mas eram investidos no consumo ou para pagar outros empréstimos que tinham a decorrer. Nesta situação, os empréstimos não tiram os seus beneficiários da pobreza. Assim, as famílias pobres simplesmente se tornam mais pobres pela sobrecarga da dívida (Hulme e Mosley, 1996).

Outras teorias defendem que a maioria dos clientes do microcrédito aposta em actividades de subsistência sem vantagem competitiva. O auto-empregado muitas vezes não tem capacidade e ocupa várias operações em baixa escala (Banerjee e Duflon, 2006). Com estas características as suas actividades pertencem a mercados com baixas barreiras de entrada e muita competitividade, como é o caso de em Moçambique as mulheres apostarem na venda de produtos de mercearia e vestuário, e têm baixas produtividades, o que não geram *cash-flows* suficientes para saírem da pobreza. Para estas teorias, era preferível que, em vez de se emprestar para actividades pequenas, se financiassem actividades que gerassem emprego a várias pessoas. Assim, para estes, a criação de emprego é a solução.

### **III – Estudo caso – MOVE Moçambique**

#### **1. Objectivo do estudo**

Neste capítulo o objectivo é o estudo de um caso específico, com a finalidade de conhecer na prática o funcionamento do microcrédito no combate à pobreza. Como verificamos, o microcrédito “actual” pressupõe um conjunto de outros serviços financeiros (poupança e seguros) para ser mais eficaz no combate à pobreza. No entanto a realidade é menos atractiva que a promessa (Dichter 2006).

O estudo irá abordar a instituição MOVE. Esta actua de forma diferente do que temos visto na teoria, pois oferece aos seus beneficiários um apoio e uma formação ao nível da gestão, sendo a sua base de actuação o microcrédito, que vão de encontro com o seu objectivo final, que é o de promover o desenvolvimento económico em países subdesenvolvidos.

Assim, o presente estudo visa dar a conhecer o trabalho da MOVE e analisar o seu impacto na vida das pessoas a quem concede crédito.

#### **2. As microfinanças em Moçambique**

##### **2.1 Surgimento das microfinanças em Moçambique**

Em Moçambique o sector financeiro tem sofrido mudanças significativas com o passar dos anos. Estas mudanças reflectem-se ao nível da legislação do sector, a sua estrutura de propriedade (pública ou privada), ao crescimento da concorrência e, até mesmo, ao nível dos produtos ou serviços prestados.

País com uma economia nacional subdesenvolvida, apresenta diversos problemas geográficos e económicos que fazem com que o seu sector financeiro seja fraco e de difícil acesso aos que realmente precisam. Estes entraves económicos e geográficos levam a que a rede do sector financeiro moçambicano se concentre nas áreas urbanas, devido à maior concentração populacional, aos menores custos de informação e aos menores custos iniciais. A reduzida cobertura territorial do país pelos serviços e produtos financeiros tem sido uma preocupação permanente das autoridades financeiras moçambicanas pela

importância da intermediação financeira em todo o processo de crescimento e desenvolvimento económico (Vala, 2007).

Os números demonstram bem esta situação, dos 128 distritos existentes no país, apenas 28 é que têm agências bancárias. Os restantes 100 distritos não têm nenhuma representação bancária, o que representa cerca de 78% da superfície do território nacional. Cerca de 60% da população vive em zonas rurais, entre os quais 80% das famílias são pobres e com a agricultura de baixa produtividade como principal fonte de rendimento. Para estes o acesso aos mercados financeiros continua a ser um dos constrangimentos para o desenvolvimento económico destas regiões (MPD, 2006).

Paralelamente ao sector formal, desenvolveu-se um sector informal para responder às necessidades de liquidez das famílias que não têm acesso ao sistema formal. Segundo Psico (2010), dentro do sistema informal podemos identificar três dos principais “agentes”:

- O “Xitique” é uma forma de poupança dentro de um grupo. Este grupo, normalmente, é constituído por 4 a 10 pessoas, sendo que estes têm uma relação de proximidade familiar ou de amizade. As poupanças podem assumir a forma monetária ou serem em espécie. Numa base periódica estipulada, essa poupança é paga em regime de rotação a cada um dos membros (Mussagy, 2005);
- Associações funerárias – estas funcionam em grupos de 20 a 30 pessoas, também eles familiares, onde mensalmente cada um paga um determinado valor. Em caso de falecimento de um dos membros do grupo ou familiares directos, estes têm direito a um caixão e, em caso de doença grave, também se pode usar o fundo para pagar as despesas hospitalares;
- “Agiolas” – concedem créditos individuais em valores monetários. Como não exigem garantias físicas, este praticam taxas de juro astronómicas.

É neste contexto que surgem as microfinanças em Moçambique. O sistema das microfinanças visa permitir que as populações mais desfavorecidas, que são quem na realidade precisam, tenham acesso ao financiamento.

As primeiras iniciativas deste sector iniciaram-se em 1987 com a criação de 11 fundos de investimento independentes (destacando-se o FFADR, FFP e FFH) do sistema bancário existente. No entanto a primeira iniciativa de microcrédito, no seu conceito mais abrangente, ocorre em 1989, a quando da criação do Fundo de Crédito para

Empreendimento Urbano, que oferecia pequenos empréstimos para uma variedade de actividades como restaurantes, bares, salões de beleza, carpintarias, actividades pesqueiras e outros (Junior, 2008).

## **2.2 Enquadramento legal das microfinanças em Moçambique**

O primeiro documento legal para regular as microfinanças em Moçambique foi o Programa de Microfinanças, segundo a resolução 3/98 de 24 de Fevereiro do Conselho de Ministros (Cassamo, 2008).

Posteriormente surge um novo enquadramento legal das microfinanças em Moçambique, que, segundo Alves (2008) a divide em duas dimensões:

- Microfinanças autorizadas apenas a fazer depósitos, ou seja, a realizar operações bancárias distintas reguladas pela lei 9/2004;
- Microfinanças autorizadas apenas para conceder créditos. Estas são regulamentadas pelo decreto nº47/98 de 22 de Setembro e pelo aviso 1/GGBM/99 que estabelecia os fundos mínimos a afectar ao exercício de funções de crédito de microfinanças.

Como a evolução do sector das microfinanças pode suscitar a institucionalização das regras, é fundamental a necessidade de regulamentação e supervisão das instituições microfinanças de modo a (Cassamo, 2008):

- Desenvolver uma indústria financeira como parte integrada do sistema financeiro e não como um sector marginal;
- Proteger o interesse dos clientes;
- Garantir a estabilidade e confiança ao sistema financeiro bancário;
- Reduzir riscos de escassez de liquidação e corrupção;
- Garantir que as instituições mantenham um nível de reembolso alto e uma baixa taxa de delinquência (Governo Moçambique, 2007;20).

### 2.3 Evolução das microfinanças

Inicialmente o sector da microfinanças era dominado por organizações não governamentais internacionais com experiência em projectos de microcrédito predominantemente nas áreas rurais.

Nesta época a maior parte das operações financeiras baseavam-se no financiamento a actividades na área do comércio, maioritariamente, o sector informal (57%), agricultura (18%), transformação e manufactura (15%) e serviços (10%) (Psico, 2007).

A predominância de ONG nas áreas rurais fica-se a dever à estabilidade política que se vivia nas zonas rurais, à sua característica de não procurar a sustentabilidade operacional e financeira e à crescente necessidade de desenvolvimento rural. O desenvolvimento das microfinanças era visto como uma componente do programa de desenvolvimento rural.

Em meados de 2000, com a conclusão dos programas de apoio a estes projectos, consequência do corte financeiro, as instituições viram-se obrigadas a mudar a sua mentalidade e redefinir os seus objectivos. Com as verbas a escassear, as instituições de microcrédito começaram a procurar atingir a sustentabilidade financeira, para não fecharem as suas portas (Júnior, 2008).

Em consequência desta necessidade, foi notória a expansão das actividades financeiras para as áreas urbanas do país, principalmente para Maputo.

**Tabela 5** – Distribuição de Operadores de Microfinanças em Moçambique

Províncias	Agências Cooperativas		Operadores de microcrédito	
	2006	2007	2006	2007
Maputo cidade	6	6	33	44
Maputo	3	3	10	10
Gaza	1	1	1	1
Inhambane	0	0	0	1
Sofala	0	0	0	1
Manica	0	0	1	1
Tete	1	1	0	1
Zambézia	0	0	1	1
Nampula	0	0	0	2
Cabo Delgado	0	0	0	10
Niassa	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>46</b>	<b>72</b>

Fonte: Bdm, Departamento de Supervisão Bancária de 2007



Esta mudança para as áreas urbanas está relacionada com a necessidade de as instituições financeiras procurarem ser auto-suficientes. Segundo Alves (2008), para estas instituições, as áreas urbanas são mais vantajosas que as áreas rurais, porque:

- Existem infra-estrutura mais adequadas que nas áreas rurais, pois têm de ser construídas de raiz, logo o investimento inicial é superior;
- Existe uma maior densidade populacional, o que faz com que o leque de clientes seja mais vasto;
- A mão-de-obra é mais qualificada nos centros urbanos.

Com estas mudanças o sector das microfinanças sofre um crescimento significativo ao nível: do número de instituições a operar no mercado, número de beneficiários, valor a ser transaccionado e maior diversificação e modernização dos produtos oferecidos (Psico, 2010).

Com o evoluir dos tempos é notório que as famílias com rendimentos baixos não procuram apenas o microcrédito junto das instituições de microfinanças, mas também outros serviços como a poupança. Este crescimento vem na sequência da nova cultura de microcrédito do Grameen II, que obriga as famílias que recorrem ao microcrédito a poupar.

No entanto, se as microfinanças têm como objectivo o combate à pobreza e se a maioria da pobreza se situa nas áreas rurais, então verificamos que a nova mentalidade das instituições não está a actuar de acordo com esse objectivo.

Actualmente, já se começam a verificar, novamente, as instituições a apostar nas áreas rurais, embora que ainda de uma forma tímida.

## **2.4 Impacto das microfinanças em Moçambique**

Com o que verificámos até este ponto, é inquestionável que as microfinanças têm um papel importante no combate à pobreza. A sua forma de actuar permitiu mudar a mentalidade de algumas famílias e orientou-as de forma a conseguirem gerir os seus recursos. Por exemplo, a promoção da poupança permite potencializar o aumento de recursos disponíveis para fazer frente a despesas inesperadas e apostar em oportunidades de investimento que surjam. Este investimento ocasiona um aumento da actividade económica local, cria emprego e, consequentemente, aumenta o bem-estar económico e social dos seus intervenientes. O

incremento da economia rural exige um aumento do grau de monitorização da economia nacional e existência de serviços financeiros para responder às necessidades do crescimento do sector privado nacional, quer nas zonas rurais quer nas zonas urbanas (Vala, 2007).

Embora nas zonas urbanas haja maior número de instituições financeiras e serviços financeiros mais desenvolvidos do que na zonas rurais, a redução da pobreza é maior nas zonas rurais que nas zonas urbanas. Este facto demonstra bem a eficácia das microfinanças diante das populações mais carenciadas (Sabapathy, 2008).

Podemos concluir que, em economias menos desenvolvidas, como é o caso da economia moçambicana, faz sentido que a actividade financeira se inicie por instituições financeiras, dado que estas não requerem grandes investimentos e possuem a capacidade e condições necessárias para contribuírem para o aumento económico, criação/aumento de rendimentos e criação de emprego, captação de poupanças e consequente desenvolvimento económico.

### **3. MOVE – Moçambique**

#### **3.1 Caracterização da MOVE**

A MOVE, que resulta do projecto Católica Way, é uma instituição sem fins lucrativos, fundada em 2009, por alunos universitários portugueses, maioritariamente de Economia e Gestão, e da Universidade Católica Portuguesa (UCP), com o objectivo de promover o desenvolvimento económico em países subdesenvolvidos. Assim, a MOVE visa promover:

- O desenvolvimento de pequenos negócios através de um programa de formação em gestão e de assessoria a pequenos negócios;
- A criação e desenvolvimento de novos negócios a partir de um programa de microcrédito, garantindo o financiamento e acompanhamento a empreendedores de elevado potencial.

O projecto MOVE é liderado pela UCP, em associação com a Caixa Geral de Depósitos, o Millennium BIM e o Banco Internacional de São Tomé.

A visão da MOVE centra-se em criar um impacto positivo e duradouro no mundo em vias de desenvolvimento, com uma abordagem focada no empreendedorismo e na inovação, de modo a permitir uma luta contra a pobreza e a promoção da dignidade humana.

Actualmente, a MOVE está presente em Moçambique e em São Tomé, estando prevista a expansão para o Brasil.

- a) São Tomé e Príncipe - Equipa de 5 voluntários renovada semestralmente. Nova operação a lançar em Janeiro de 2011 na cidade de São Tomé com o apoio BIST/CGD;
- b) Moçambique - Equipa de 5 voluntários renovada semestralmente. Operações lançadas em Julho de 2009 na Ilha de Moçambique com o apoio do Millennium BIM;
- c) Brasil - Expansão para o Brasil já planeada.

A MOVE defende que a falta de emprego e de oportunidades no sector formal e em organizações estabelecidas tem sido o grande obstáculo à satisfação das necessidades mais básicas nos países subdesenvolvidos. Alimentar a família, ter acesso aos cuidados de saúde, ter acesso ao ensino e ter um emprego de futuro, são metas que a MOVE pretende que os seus “clientes” consigam atingir. Para isso, defende que o desenvolvimento de pequenos negócios e de novos projectos empreendedores é uma solução viável para criar os rendimentos, emprego, novas oportunidades e confiança no futuro.

Como verificámos, muitos autores defendem que o facto de se criar um negócio não implica, necessariamente, que essa família consiga criar rendimentos para sair, de forma duradoura, da situação de pobreza. Esses negócios devem ter produtividades elevadas e gerar *cash-flows* de forma a manter-se sustentável ao longo do tempo. É com base nesta ideia que a MOVE tem um processo de selecção de projectos bastante exigente e detalhado. A MOVE defende que esses negócios têm de ser racionais e viáveis e acredita que o sucesso dos pequenos negócios está dependente de ultrapassar 3 desafios:

- Capital humano – A MOVE acredita que o capital humano é essencial para o sucesso de qualquer negócio. Como o público-alvo destas iniciativas são pessoas com baixa escolaridade e com pouco acesso à informação, a MOVE proporciona aos empreendedores um período de tutoria e exercício para desenvolver o talento e as competências necessárias;

- Conhecimento – Na sequência da pouca experiência e do limitado acesso à informação por parte dos beneficiários dos programas, a MOVE disponibiliza a informação para sustentar a ligação a clientes e fornecedores;
- Financiamento – A MOVE acredita que, no seio da pobreza existem empreendedores com ideias de negócio de sucesso. No entanto, após o capital humano e a informação, o financiamento é necessário para que a ideia passe a negócio. Assim, a MOVE, através do seu processo de microcrédito, dá acesso ao capital com expectativas de retorno realista.

Com a resolução destes três desafios, o desenvolvimento do negócio será sustentado e é este o foco da MOVE, ajudar empreendedores locais a ultrapassar estes 3 obstáculos centrais.

Assim o trabalho da MOVE assenta em 3 grandes pilares fundamentais:

- Microcrédito – é o núcleo da MOVE. São realizados cerca de 20 projectos de microcrédito, por cada localização, em cada semestre;
- Formação em Gestão e Empreendedorismo – Formação em ferramentas de gestão para os empreendedores com baixo nível de escolaridade e introdução ao empreendedorismo;
- Assessoria nos negócios locais – Consultoria a negócios locais, optimização do negócio e identificação de novas oportunidades e elaboração do *business plan* da empresa.

### **3.2 Caracterização do microcrédito MOVE**

O microcrédito praticado pela MOVE tem como base o microcrédito de Grameen, explicado anteriormente. Os projectos candidatos estão sujeitos a um rigoroso processo de selecção. Após essa selecção são formados os grupos de empréstimo. Como explica António Nunes, director da MOVE, em entrevista no dia 28 de Dezembro de 2010, “este método funciona como uma garantia segura de que esses empreendedores se vão aplicar para que as prestações sejam pagas dentro dos prazos estipulados”. O grupo de empréstimo é formado por pessoas do mesmo bairro ou bairros próximos, para facilitar a deslocação às

reuniões e para conseguirem beneficiar do efeito “pressão social”, isto é, com vizinhos e pessoas conhecidas ninguém quer ficar visto como um “entrave” dentro do grupo.

A operação de Microcrédito da MOVE aplica uma política de incentivos alinhados com as melhores práticas da indústria, que funcionam como garantias ao reembolso do crédito:

- Grupos de crédito – Reuniões para acompanhamento e controlo quinzenais;
- Fundo de Compromisso – Contribuição de 10% do valor do empréstimo para um fundo comum ao grupo. Em caso de incumprimento, o fundo cobre as perdas;
- Prémios de grupo – redução progressiva de prestações ao grupo em caso de um bom pagamento pelo grupo;
- Prémio de cumprimento - Individualmente, o pagamento de prestação dentro do prazo, origina um prémio em forma de alimento (para diminuir o risco de extravio do dinheiro para esse fim).

O montante do crédito tem um limite máximo de 1000€, sobre o qual é praticada uma taxa de juro referente ao Maputo Interbank Offered Rate (MAIBOR) com o acréscimo de 3%, que é a margem para o banco (Millennium BIM).

As equipas de projecto gerem autonomamente a operação de microcrédito, utilizando o banco (Millennium BIM) como plataforma. Assim, a equipa MOVE actua como parceiro bancário, e após seleccionar o projecto com a aprovação do banco a equipa abre uma conta e recebe o capital, investindo em um conjunto com o empreendedor.

Após todo o processo formação e capital, a equipa acompanha o arranque e o desenvolvimento dos projectos através de uma gestão activa e da monitorização semanal, cerca de 4 horas por projecto/semana.

### **3.3 Etapas do microcrédito MOVE**

Segundo António Nunes, em entrevista no dia 28 de Dezembro de 2010, “a actuação da MOVE é pensada de forma bastante cuidada e antecipada, começando pelo recrutamento das equipas até ao fecho do projecto<sup>10</sup>”. Assim sendo, neste ponto serão descritas todas as etapas que um projecto MOVE.

---

<sup>10</sup> Em anexo um projecto de optimização do funcionamento de um aviário.

a) Recrutamento das equipas de projecto

As equipas de projecto são constituídas por voluntários com escolaridade ao nível da licenciatura, no mínimo, de preferência em áreas das ciências empresariais. Este elevado estatuto das equipas, faz com que os projectos da MOVE sejam acompanhados por voluntários com os conhecimentos e competências elevadas, que possam “educar” os empreendedores locais a gerir os seus negócios.

Para o voluntário, este terá a oportunidade de aplicar os seus conhecimentos com o desafio da adaptação às especificidades locais, oportunidade de ter um impacto real e a possibilidade de influenciar, de forma decisiva, o rumo de um projecto que afecta de forma muito material a vida de pessoas reais.

Os voluntários têm funções fora do grupo de empreendedores e dentro do grupo. Fora do grupo, são responsáveis por outras actividades como: consultoria a negócios de média dimensão e formação em Gestão e Empreendedorismo. Dentro do grupo, lideram uma equipa de 5 a 10 empreendedores e asseguram um acompanhamento muito próximo da evolução dos negócios, prosseguindo 5 actividades principais:

- Reuniões Grupo de Crédito - Reuniões a cada 2 semanas do grupo de crédito com participação da equipa de acompanhamento; Promoção de mecanismos de cooperação; Alavancarem na pressão de grupo para fomentar elevadas taxas de pagamento;
- Visitas de campo – 2 visitas por semana a cada empreendedor pela equipa de acompanhamento para estimular motivação dos empreendedores; monitorização próxima da evolução do negócio.
- Formação em gestão – Sessões de formação adequadas às necessidades de cada empreendedor; Ensino de ferramentas de gestão adequadas ao negócio.
- Assessoria – identificação de melhorias operacionais; Apoio na implementação de optimizações na produção ou comercialização.
- Cobrança – Recepção das prestações semanalmente com ajustes do perfil de pagamento ao perfil de *cash-flows* do negócio.

b) Percurso dos projectos:

Aquando da abertura das candidaturas para novos projectos de microcrédito, a MOVE recorre às entidades governamentais locais e às pessoas influentes em determinadas comunidades para que estas possam divulgar diante das suas populações que estão abertas as inscrições ao MOVE Microcrédito.

Após esta divulgação, os projectos candidatos terão o seguinte percurso:

- Preparação do lançamento - Criação do Banco de Talentos, uma base de dados onde são especificadas as características do negócio e o perfil do empreendedor; levantamento de uma rede de potenciais empreendedores, fornecedores e clientes; identificação dos membros da equipa para ajudar a conduzir projectos com necessidades de conhecimento específico;
- Selecção – a selecção dos empreendedores tem como base o potencial de negócio, onde é analisado o potencial crescimento/competitividade, a rentabilidade e a sustentabilidade a longo prazo; o impacto na comunidade onde é analisado o potencial de criação de empregos; o alinhamento com plano de desenvolvimento da ilha de Moçambique e a sustentabilidade social e ambiental; Impacto na família do empreendedor, onde é analisado o potencial para melhorar significativamente condições de vida da família (incluindo acesso a habitação, educação).

Nesta fase, os projectos e empreendedores são avaliados com base em reuniões e entrevistas, entrevistas a vizinhos e familiares, reuniões com líderes da comunidade e análise individualizada (“em laboratório”) do potencial do mercado e rentabilidade do sector. Desta fase resultam os 20 projectos que o MOVE apoiará.

- Preparação e formação dos grupos de crédito – Nesta fase a equipa vai formar os seus empreendedores, dando-lhes noções de quais as competências chave do negócio, contabilidade, empreendedorismo, gestão de fluxos de caixa e ética empresarial. Os primeiros investimentos nos negócios são assegurados directamente pela equipa. Efectua-se a formação dos grupos de crédito por bairro. No final, é

realizado o teste de poupança<sup>11</sup> e são constituídos os fundos dos grupos, sabendo que 10% do valor de cada empréstimo vai ter de ser depositado nesse fundo.

- Acompanhamento e gestão activa – Ao longo de todo o projecto a equipa tem uma participação activa no desenvolvimento dos negócios apoiados. Nesta fase, os projectos estão sujeitos a 4 horas semanais de monitorização e possível intervenção directa no projecto por parte da equipa. São efectuados os pagamentos semanais ou, caso necessário, são ajustados os prazos de pagamento à natureza do negócio.
- Fecho do projecto – Como referido, estes projectos tem um prazo de cerca de 6 meses. No final desse prazo serão distribuídos os prémios de cumprimento aos melhores empreendedores.

A chave do sucesso que a MOVE tem nos projectos que desenvolve, para além das equipas com elevado conhecimento, prende-se com a rigorosa etapa de selecção que os projectos atravessam. Nesta fase é analisada não só a viabilidade dos negócios propostos, mas também todo o perfil do empreendedor. Como o objectivo é desenvolver negócios que realmente tenham impacto na redução da pobreza das populações locais, a MOVE procura dar ênfase à necessidade de cada empreendedor, bem como o empenho que mostra em melhorar o seu nível de vida e da sua família. Para tal, durante o processo de selecção os projectos estão sujeitos a um rigoroso *due dilligence* que consiste em 5 etapas:

- 1º. Filtrar – os empreendedores terão obrigatoriamente que ter os filhos a frequentarem a escola, ou pelo menos essa ambição, e terão de ter a capacidade para depositar 10% do empréstimo num “fundo de compromisso”.
- 2º. Pré selecção – criação de um banco de talentos, é uma base de dados de empreendedores por actividade e capacidades; rede preliminar de potenciais empreendedores, fornecedores e clientes; e identificação da equipa com disponibilidade e competências para ajudar a conduzir projectos de conhecimento mais específico;  
Após esta fase serão seleccionados apenas 50 projectos que continuarão o processo.
- 3º. Análise do empreendedor – nesta fase a equipa desloca-se a casa do empreendedor candidato para uma entrevista detalhada, de modo a criar o perfil deste, de acordo

---

<sup>11</sup> É pedido aos membros do grupo que durante a semana poupem parte dos seus lucros/rendimentos. A percentagem a poupar varia consoante o projecto, por exemplo, em 2010, foi pedido ao grupo que durante a semana poupasse 70% dos seus lucros.



com as características sócio-demográficas, experiência anterior, educação, património, número de dependentes e referências obtidas através de entrevistas a vizinhos e/ou antigos empregadores (caso existam);

4º. Análise do projecto – Análise estratégica dos *drivers* do negócio (concorrentes, fornecedores e clientes); análise dos *cash flows* futuros, para avaliar rentabilidade do negócio e simular o perfil da dívida mais adequado ao negócio (incluindo a análise de sensibilidade a diferentes cenários de evolução dos *drivers* de negócio); e avaliação do impacto na economia local.

5º. Envio dos perfis de empreendedores e descrição dos projectos à instituição financeira parceira, para aprovação em 5 dias úteis.

Todo este processo, desde a selecção até ao encerramento do projecto, tem um acompanhamento constante da equipa, como se fosse um parceiro de negócio. Embora a equipa não entre no processo de tomada de decisão, esta dá a sua opinião sobre as decisões fulcrais para a sustentabilidade do negócio. Os empreendedores confiam na equipa e os resultados das experiências realizadas têm sido fenomenais.

### **3.4 Impacto na comunidade**

“O microcrédito do MOVE permitiu-me reabrir o meu negócio depois de ter fechado há um ano atrás. O meu rendimento subiu muito e posso investir na educação dos meus filhos. Seria importante depois de pagar este empréstimo ter um novo microcrédito para expandir ainda mais o meu negócio.” (MOVE) Este testemunho de Habibe Faquihi, empreendedor MOVE, ilustra a satisfação geral com que a comunidade moçambicana aborda as iniciativas do microcrédito, nomeadamente o programa da MOVE.

Como concluímos no capítulo anterior, o microcrédito é uma ferramenta essencial para o desenvolvimento familiar. Estes empréstimos, com baixos encargos para a família, mesmo sendo utilizados para fazer face a despesas de saúde e ensino, estão a promover o desenvolvimento familiar. A MOVE, pelo conjunto de actividades que dispõe como forma de complementar o microcrédito em si e pela forma como todo o processo é organizado, é uma mais-valia para a comunidade moçambicana, com os seus projectos a terem impactos fabulosos na vida dos seus habitantes. Segundo o testemunho de Manuel Sumalgy,

Vereador das actividades económico conselho municipal, Ilha de Moçambique, “é com enorme satisfação que olhamos para os resultados até ao momento do projecto MOVE. O projecto veio apoiar e estimular as iniciativas de pessoas com mérito, com um impacto inegável na elevação do nível de vida da população. O financiamento é seguro e transparente e o acompanhamento dado pelos voluntários tem muita qualidade”(MOVE, 2010).

Na prática, o microcrédito tem permitido gerar mudanças muito significativas na vida dos empreendedores e das suas famílias. O acréscimo de rendimento tem permitido melhorias muito substanciais nas condições de vida, em particular na melhoria das condições sanitárias, na aquisição de novos equipamentos de lazer e no investimento na educação dos filhos.

Para melhor percebermos o impacto que os projectos MOVE têm no seio das famílias e a nível do desenvolvimento da economia local, António Nunes descreve, a título de exemplo, o caso Abudo Andique.

Abudo Andique é um avicultor que recorreu ao microcrédito para expandir a sua produção. Antes de ser apoiado pelo projecto este avicultor cresceu organicamente de 25 para 100 galinhas. O microcrédito MOVE financiou o crescimento do seu negócio para 300 galinhas. A formação dada a este empreendedor e o estímulo para o investimento no bem-estar da sua família, permitiu que a situação deste avicultor hoje seja bem diferente da que vivia quando recorreu ao projecto. Três meses depois de receber o microcrédito e ainda com o encargo do serviço da dívida, conseguiu pôr electricidade em casa pela primeira vez, assim como água canalizada. O seu rendimento familiar cresceu, o que permitiu a este fazer também uma fossa e uma latrina. O seu negócio está de tal forma sustentável que este avicultor pensa em expandir, iniciando brevemente a criação de cabritos.

**Tabela 6** – Resumo dos principais resultados e processo nas 2 primeiras edições do projecto

		Primeira edição	Segunda edição
<b>Microcrédito</b>	<b>Promoção e preparação do lançamento</b>	Divulgação entre líderes da comunidade Campanha alargada usando rádio, panfletos, porta-a-porta	
	<b>Seleção</b>	461 Candidatos 21 Projectos seleccionados	240 Grupos candidatos 18 Projectos seleccionados
	<b>Training e Formação de grupos de crédito</b>	5 Grupos de crédito sectoriais agregando empréstimos individuais	Candidaturas efectuadas de acordo com o modelo de Group Lending (empréstimos em grupo)
	<b>Acompanhamento e gestão activa</b>	Reuniões de Grupo; visitas de campo; assessoria; cobrança e formação em gestão	
	<b>Fecho</b>	12 microcréditos ainda em liquidação	Última prestação agendada para Dezembro
<b>Formação em Gestão</b>		97 Pessoas receberam formação em gestão	~100 Pessoas receberam formação em gestão

Fonte: MOVE (2010)

A tabela 6 apresenta os resultados e o processo efectuado nas 2 primeiras edições da MOVE. Importa verificar a evolução que existiu da primeira para a segunda edição, com a mudança dos empréstimos individuais dentro do grupo para o método de empréstimos em grupo, característico do Grameen I. Os bons resultados que verificamos nesta tabela são o resultado de um projecto bem estruturado e com colaboradores de elevado *know-how*, que fizeram da MOVE um caso de sucesso, especialmente, em Moçambique.

## **IV – Conclusões, limitações e sugestões para trabalhos futuros**

### **1. Conclusões**

Sendo o microcrédito falado como uma “arma” eficaz no combate à pobreza. Nas economias em desenvolvimento impacto do microcrédito é mais eficaz do que nas economias desenvolvidas, dadas as características da sua população. O mesmo acontece nas zonas rurais, onde o microcrédito, embora seja menos atractivo para as instituições financeiras, o seu impacto é muito mais benéfico de que nas áreas urbanas.

Com esta realidade podemos verificar que a população alvo onde o microcrédito tem maior impacto no seu desenvolvimento é as famílias que vivem em situações extremas de pobreza, que não tem acesso as necessidades básicas de vida (saúde e ensino) e que são excluídas do crédito tradicional.

Em áreas, como Moçambique, o microcrédito é usado para financiar pequenos negócios geradores de emprego (auto-emprego) e rendimento com vista a aumentar o bem-estar da família em questão.

Deste estudo podemos verificar que o microcrédito é fundamental ao desenvolvimento das famílias mais carenciadas e consequente desenvolvimento da regional, no entanto este não deve ser simplesmente uma concessão de crédito a essas famílias. Os agentes do microcrédito devem incentivar as famílias a poupar, daí a evolução da metodologia de Grameen que se faz referência. A poupança é um instrumento que permite às famílias fazer face às despesas inesperadas que possam surgir ao longo do seu ciclo de vida. Em caso da inexistência de poupança para combater essas despesas o desenvolvimento criado pelo microcrédito seria posto em causa e em muitos dos casos as famílias cairiam novamente numa situação de pobreza extrema.

Em Moçambique as microfinanças encontram-se fundamentalmente em áreas urbanas, devido à sua densidade populacional e ao seu maior desenvolvimento do sector financeiro tradicional, que faz com que os investimentos nessas zonas sejam menores o que torna mais atractivo sediação destas instituições nestas áreas do que nas áreas rurais. No entanto é nas áreas rurais que estas iniciativas fazem mais falta, dado que as suas populações não têm acesso ao crédito e é nas áreas rurais que reside á maioria dos casos de pobreza do país.

Assim é nas zonas rurais que o microcrédito tem maior impacto, no entanto este deve ser implementado por instituições sem fins lucrativos, porque estas têm uma maior preocupação com os seus beneficiários do que propriamente com a sustentabilidade da própria instituição, ou seja, não pretendem ser auto-suficientes.

O presente estudo aborda uma instituição com o objectivo de criar negócios fiáveis e sustentados com um verdadeiro impacto positivo no desenvolvimento familiar e regional. A MOVE no seu processo de actuação engloba um conjunto de acções complementares ao microcrédito, como a formação em áreas de gestão, incentivo à poupança e disponibilização de informação para sustentar as relações com os clientes e fornecedores que são essenciais para a sustentação desses negócios e só assim se consegue que as famílias saiam definitivamente da situação de pobreza que se encontram. Outro aspecto fundamental para essa situação é o incentivo ao investimento na escolaridade dos seus filhos, que vão permitir que estes no futuro tenham bases para lutar contra a pobreza.

Com base no estudo de caso e nos testemunhos apresentados, podemos afirmar que o microcrédito, na realidade, combate a pobreza quando for um projecto bem planeado e quando os seus beneficiários tomarem consciência de como gerir o seu negócio com o objectivo único de criar um negocio sustentado. Isto só é conseguido por uma instituição com elevado conhecimento nas áreas fulcrais de gestão e empreendedorismo, e pelo constante apoio (através da formação e da consultoria) e monitorização por parte desta, como é o caso da MOVE. A chave do sucesso da MOVE passa pela atitude de parceria de negócio que tem com os seus empreendedores, transmitindo-lhes os conhecimentos necessários para que estes possam conduzir o seu negócio à sustentabilidade e ao sucesso a longo prazo.

## **2. Limitações**

A grande limitação deste estudo prende-se com o facto de a pobreza ser um conceito complexo e difícil de definir os seus parâmetros. Como vimos a pobreza pode assumir diferentes contextos dentro de um país ou até mesmo de uma região.

Deste modo não conseguimos definir um modelo de microcrédito generalizado que tenha impacto positivo em todas as economias, no entanto podemos definir parâmetros que os modelos devem respeitar, nomeadamente, o incentivo à poupança e a formação nas áreas fulcrais aos negócios que se pretendem desenvolver.

O estudo de apenas um caso prático, da MOVE, é insuficiente para que possamos concluir que este modelo de microcrédito é um factor de sucesso em Moçambique.

### **3. Sugestões para trabalhos futuros**

Tendo em conta as características dos países desenvolvidos e dos países em desenvolvimento, estudos futuros poderão investigar se o microcrédito, como meio de investimento em pequenos negócios geradores de auto-emprego terá impacto positivo em países em que esse sector apresenta elevados níveis de concorrência, como é o caso dos países desenvolvidos.

Estudos posteriores poderão explicar se o microcrédito é viável quando praticado por instituições com fins lucrativos, ou seja, se é possível criar um sistema que se traduza num ganho para ambas as partes ou se esse sistema *win-win* não é viável.

Posteriormente poder-se-á aprofundar o estudo da MOVE, bem como a sua actuação em outras regiões.

## Referências bibliográficas

- Abbott, D. (2007), Definition and Trends of Poverty and Hardship in the Pacific. Sub-regional Workshop for the North Pacific: Integrating MDGs into National Development Strategies and Budgets, 26 e 29 Junho.
- Alves, P. (2008), *OPapel das Microfinanças como Instrumento para Redução da Pobreza em Moçambique, Caso de Estudo: O Programa das Microfinanças da Africa Works*. Faculdade de Economia Universidade Eduardo Mondlane.
- ANDC, N° 36 – Separata – 07-08.
- Armendáriz, B. e Morduch, J. (2010), *The Economics of Microfinance*. Massachusetts Institute of Technology.
- Barone, M., Lima, P., Dantas, V. e Rezende, V. (2002), *Introdução ao Microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária.
- Barrientes, A., Hulme, D. e Shepherd, A. (2005), *Can Social Protection Tackle Chronic Poverty?* European Journal of Development Research
- Bartle, P. (2008), *Factors of Poverty The Big Five*. <http://www.scn.org/cmp/modules/emp-pov.htm>
- Baker, J. (1995), *Urban poverty: Characteristics, causes and consequences*. Environment and Urbanization, Vol. 7 n°. 1
- Bertrand, C. (2009), *Impacto das Microfinanças na Redução da Pobreza: O caso da Tchuma no Distrito de Boane*. Faculdade de Economia Universidade Eduardo Mondlane.
- Bloom, D. e Sachs J. (1998), *Geography, Demography, and Economic Growth in Africa*. Harvard Institute for International Development (Harvard University).
- Bourguignon, F., Goh, C. e Kim, D. (2004), *Estimating Individual Vulnerability to Poverty With Pseudo-panel Data*. Working paper n°. 3375, World Bank Policy Research.
- Braunholtz, T. (2007). *Chronic poverty: an introduction*. Policy Brief N°1
- Cassamo, R. (2008), *Instituições de Microfinanças: seu impacto na redução de assimetrias no acesso ao crédito em Moçambique*. Faculdade de Economia Universidade Eduardo Mondlane.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., and Ruthven, O. (2009), *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton University Press.

Cowen, T. (2006), *Microloans May Work, but There Is Dispute in India Over Who Will Make Them*. New York Times, 10 de Agosto.

CQ Global Researcher (2010), *Evaluating Microfinance, Do Small Loans For Poor Entrepreneurs Help End Poverty* 4: 79-104.

Dichter, T. (2006), *Hype and Hope: The Worrisome State of the Microcredit Movement*. <http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/31747>

Easton, T. (2005), *The hidden wealth of the poor*. The economists, 3 de Novembro.

Fernandes, M. (2008), *Micro-crédito em Cabo Verde Papel do Micro-crédito no Combate a Pobreza Em Santa Catarina*. Universidade Jean Piaget de Cabo Verde.

Gaiha, R. e Deolaliker, A. (1993), *Persistent, expected and innate poverty: estimates for semi-arid rural South India 1975-1984*. Cambridge Journal of Economics, 409-421.

Grameen Bank. (2010a), *What is Microcredit?* [http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28&Itemid=108](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108), 28 de Dezembro

Grameen Bank. (2010b), *Grameen Bank II*. [Http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=30&Itemid=764&limit=1&limitstart=0](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=764&limit=1&limitstart=0), 28 de Dezembro

Grameen Bank (2010c). *Introduction*. [http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=16&Itemid=112](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=112)

Hulme, D. e Arun, T. (2009), *Microfinance A reader*. Routledge.

Hulme, D. e Mosley, P. (1996), *Finance Against Poverty*. Routledge.

Hulme, D. e Shepherd, A. (2003), *Conceptualizing Chronic Poverty*. World Development 31 (3), 403-423.

Jalan, J. e Ravallion, M. (1998), *Transient Poverty in Postreform Rural China*. Journal Of Comparative Economics 26, 338–357.

Jalan, J. e Ravallion, M. (2000), *Is Transient Poverty Different? Evidence for Rural China*. Journal of Development Studies, 82-98.

Junior, C. (2008), *Impacto das Microfinanças sobre as Rendas nas Zonas Rurais. Caso Estudo: o Programa de Microfinanças da Progresso*. Faculdade de Economia Universidade Eduardo Mondlane.

Laice, A. (2000), *Evolução das Microfinanças em Moçambique: Ênfase no Microcrédito e na Gestão Financeira*. Faculdade de Economia Universidade Eduardo Mondlane.



Ledgerwood, J. (2009), *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*, World Bank.

Lliffe, J. (1987), *The African Poor a history*. African studies series 58.

Lopi, B. (2004), *Gender & Poverty In the context of Human Development, Health, Education and the MDG's*. Commission for Africa - Southern Africa Consultation. [http://www.sarpn.org.za/documents/d0001002/papers/Gender\\_and\\_Poverty-WIDSAA.pdf](http://www.sarpn.org.za/documents/d0001002/papers/Gender_and_Poverty-WIDSAA.pdf) , 13 e 14 de Dezembro

Matos, P., Silva, B. e Correia, R. (2010), *O microcrédito como instrumento de inclusão social*. Homenagem ao Professor Doutor Adelino Torres. Almedina N.º 14.

Masika, R., Haan, A. e Baden, S. (1997), *Urbanisation and Urban Poverty: A Gender Analysis*. BRIDGE (development - gender) Institute of Development Studies University of Sussex. n.º54 Outubro.

Morduch, J. (1998), *Does Microfinance Really Help the Poor?* Harvard University e Hoover Institution Stanford University.

Mule, H. (n.a), *Institutions and their Impact in Addressing Rural Poverty in Africa*. <http://www.ifad.org/poverty/mule.pdf>.

Mussagy, C. (2005), *Microfinanças em Moçambique, Impacto do Microcrédito na Redução da Pobreza: O Caso de Chokwé e Maputo*, Faculdade de Economia Universidade Eduardo Mondlane.

Nunn, N. (2008), *The Long-Term Effects of Africa's Slave Trades*. The Quarterly Journal of Economics N.º: 139-176, Fevereiro.

ONU (2008), *The Millennium Development Goals Report 2008*. United Nations Department of Economic and Social Affairs

ONU(2) (2009), *The Millennium Development Goals Report 2009*. United Nations Department of Economic and Social Affairs

Pinkovskiy, M., Sala-i-Martin X. (2010), *African Poverty is Falling... Much faster than You Think*. Working Paper, Columbia University [http://www.columbia.edu/~xs23/papers/pdfs/Africa\\_Paper\\_VX3.2.pdf](http://www.columbia.edu/~xs23/papers/pdfs/Africa_Paper_VX3.2.pdf), 17 de Janeiro.

Pritchett, L., Suryahadi, A. e Sumarto, S. (2000), *Quantifying vulnerability to poverty - a proposed measure, applied to Indonesia*. World Bank , Washington D.C.

Psico, J. (2010), *Microfinanças – Solução para o combate à pobreza*. Escolar Editora.

Rosenberg, R. (2010), *Does Microcredit Really Help Poor People?* CGAP Focus Notes Nº. 59 Janeiro.

Sachs, J. e Mcarthur, J. (2005), *The Millennium Project: a plan for meeting the Millennium Development Goals*. 12 Janeiro.

[http://www.redetb.org/attachments/197\\_PUBL\\_LANCET\\_The\\_Millennium\\_Project\\_a\\_plan\\_for\\_meeting\\_the%20Millennium\\_Development\\_Goals.pdf](http://www.redetb.org/attachments/197_PUBL_LANCET_The_Millennium_Project_a_plan_for_meeting_the%20Millennium_Development_Goals.pdf).

Sabapathy, S. (2008), *O Impacto Económico e Social das Microfinanças no Desenvolvimento Local*. Faculdade de Economia Universidade Eduardo Mondlane.

Sebstad, J. e Chen, G. (1996), *Overview Of Studies On The Impact Of Microenterprise Credit*. Washington, D.C. (AIMS).

Sengupta, R. e C. P. Aubuchon (2008), “The Microfinance Revolution: An Overview”, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, January/February 2008, 90(1), pp. 9 – 3

Stewart, F. (2002), *Root causes of violent conflict in developing countries*. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1122271/>

Szczepanski, K. (2008), *Causes of poverty in Africa*. <http://www.helium.com/items/1003065-causes-of-poverty-in-africa>.

Trant, J. (2009), *Microfinance: investing with an impact*. International Association of Microfinance Investors 3-09: 44-48.

Vala, S. (2007), *A Riqueza Está No Campo: Economia Rural, Financiando Os Empreendedores e Fortalecimento Institucional Em Moçambique*. Conferência Inaugural do IESE, 19 de Setembro. [http://www.iese.ac.mz/lib/publication/Vala,Salim\\_Riqueza%20Campo.pdf](http://www.iese.ac.mz/lib/publication/Vala,Salim_Riqueza%20Campo.pdf)

Valente, M. (n.a) *Do microcrédito às microfinanças*. Opinião dos atores. [http://www.mte.gov.br/pnmpo/do\\_microcredito\\_microfinancas.pdf](http://www.mte.gov.br/pnmpo/do_microcredito_microfinancas.pdf)

White, H., Killick, T., Kayizzi-Mugerwa, S. (2001) *African poverty at the millennium: causes, complexities, and challenges*. The World Bank.

World Bank. *World Development Indicators 2010*.

Yunus, M. (2008), *Banqueiro dos pobres*. Difel.

Yunus, M. (2007) *Creating A World Without Poverty Social Business and The Future of Capitalism*. PublicAffairs.

Yunus, M (2006), *Discurso do Prof. Muhammad Yunus*. Cerimónia de entrega do Prémio, <http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Discurso%20de%20Yunus%20na%20Confer%C3%Aancia%20no%20Polo%20Tecnol%C3%B3gico.pdf>, 10 Dezembro.

## Anexos:

### Anexo 1: As 16 decisões do Grameen Bank

1. Cumpriremos e promoveremos os quatro princípios do Grameen Bank: Disciplina, Unidade, Coragem e Diligência.
2. Brindaremos com prosperidade as nossas famílias.
3. Não viveremos em casas arruinadas.
4. Cultivaremos vegetais em todas as estações do ano. Comeremos uma grande parte desses vegetais e venderemos o restante.
5. Durante a estação propícia, semearmos o máximo possível de sementes.
6. Planificaremos famílias pequenas. Minimizaremos os nossos gastos. Manteremos a nossa boa saúde.
7. Educaremos nossos filhos e asseguraremos o financiamento da sua educação.
8. Manteremos sempre os nossos filhos e os ambientes limpos.
9. Construiremos e usaremos latrinas e fossas.
10. Beberemos somente água tratada.
11. Não aceitaremos o dote no casamento de nossos filhos, nem pagaremos dote no casamento das nossas filhas. Manteremos o nosso centro livre da maldição do dote. Não casaremos nossas crianças em sua infância.
12. Não imporemos injustiças a ninguém; também não permitiremos que ninguém imponha injustiças sobre nós.
13. Empreenderemos colectivamente mais investimentos para criar rendimentos e recursos mais altos.
14. Estaremos sempre prontos a ajudar os demais. Se qualquer pessoa tiver problemas, ajudaremos.
15. Se constataremos alguma infracção à disciplina em qualquer centro, nós ajudaremos a restabelecê-la.
16. Faremos exercícios físicos em todos os centros. Participaremos colectivamente nas actividades sociais.

Fonte: Yunus (2007)

### Anexo 2: Objectivos do Milénio

1 - Reduzir a pobreza extrema e a fome em metade em relação a 1990
2 - Conseguir alcançar educação primária universal
3 - Promover a igualdade entre géneros e a emancipação das mulheres
4 - Reduzir a mortalidade infantil em dois terços em relação a 1990
5 - Melhorar a saúde materna, incluindo a redução da mortalidade materna em três quartos em relação a 1990
6 - Evitar a propagação do HIV / SIDA, a malária e outras doenças
7 - Garantir a sustentabilidade ambiental
8 - Desenvolver uma parceria global para o desenvolvimento

Fonte: Sachs e McArthur (2005)

### Anexo 3: Optimização do funcionamento de um aviário

Ponto de partida - Problema	Solução
<p>Entropia e desconfiança no processo de tomada de decisão;</p> <p>Desarticulação nas operações;</p> <p>Recompensa monetária insuficiente para garantir comprometimento com trabalho.</p>	<p>Redução do número de associados de 28 para 3;</p> <p>Definição/separação de funções e responsabilidades;</p> <p>Estabelecimento de reuniões periódicas em que cada uma das associadas simultaneamente reporta e é controlada pelas restantes.</p>
Dificuldade na absorção de 1000 frangos a cada 42 dias.	Produção em 2 ciclos alternados, com frangos a sair para o mercado a cada 21 dias.
Mecanismos de controlo inexistente: Frangos "misteriosamente" desaparecidos da associação.	<p>Institucionalização do uso da “Folha de Controlo de População”;</p> <p>Instituição de contagens regulares da população;</p> <p>Nomeação de um responsável pelo controlo da população na altura das vendas.</p>
Estrutura de comercialização ineficiente: todos vendem frangos desarticuladamente.	<p>Nomeação de um responsável pelas vendas no aviário (mesmo que controlo da população);</p> <p>Escolha de um responsável pelas vendas fora do aviário (maioria das vendas);</p> <p>Criação de um ponto de venda fixo na cidade.</p>
<p>Custos de transporte elevados entre Lumbo e Cidade (transporte em pequenos grupos de 20 frangos);</p> <p>Rupturas de Stock frequentes.</p>	<p>Transporte em grupos de 100-150 frangos em carros grandes/armazenamento numa capoeira de muito fácil acessibilidade;</p> <p>Estabelecimento de um “ponto de alarme” aos 20 frangos na capoeira da cidade.</p>

Fonte: MOVE (2010)